Berliner Jahrbuch

für

Handel und Industrie

Bericht

der

Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin

Jahrgang 1908

Band II

BERLIN
VERLAG VON GEORG REIMER
1909

Inhalts-Verzeichnis.

* bei Tabellen bedeutet: Die Zahlen rückwärts bis 1895 sind im Jahrgang 1903 enthalten.

Spezialberichte über Berlins Handel und Industrie.

I. Pflanzliche Rohprodukte und Fabrikate.

II. Tierische Rohprodukte und Fabrikate (insbesondere Nahrungs- und Genußmittel).

III. Industrie der Steine und Erden.

IV. Montanindustrie.

V. Metallverarbeitung.

VIII. Papier-Industrie und Buchgewerbe.

IX. Rohstoffe und Fabrikate der Leder-Industrie und Pelzwerk.

X. Holz und Holzwaren.

Spezialberichte über Berlins Handel und Industrie.

Zusammengestellt aus Mitteilungen hervorragender Vertreter der einzelnen Geschäftszweige.

I. Pflanzliche Rohprodukte und Fabrikate.

A. Landwirtschaftliche Rohprodukte.

1. Getreide.

Ernte, Ein- u Ausfuhr, Prei

Ueber die allgemeine Entwicklung des Berliner Getreidehandels 1908 haben wir an anderer Stelle eine ausführliche Schilderung gegeben[1]). Wir geben daher im folgenden, wie in den Vorjahren, eine Uebersicht der amtlichen statistischen Angaben.

Tab. 1. Gesamt-Erntemengen im Deutschen Reich (in Tonnen zu 10 dz).

	1906	1907	1908
Winterweizen	*3 570 807*	*2 613 826*	*3 349 707*
Sommerweizen	*368 756*	*865 498*	*418 060*
Weizen zus. . . .	3 939 563	3 479 324	3 767 767
Winterroggen	*9 473 479*	*9 585 817*	*10 591 341*
Sommerroggen	*152 259*	*172 042*	*145 533*
Roggen zus. . . .	9 625 738	9 757 859	10 736 874
Sommergerste . . .	3 111 309	3 497 745	3 059 885
Hafer	8 431 379	9 149 138	7 694 833
Kartoffeln	42 936 702	45 538 299	46 342 726
Wiesenheu	28 732 930	24 911 988	27 076 097

Die Ergebnisse der deutschen Ernten zeigen für die beiden Hauptbrotfrüchte ganz bedeutende Mehrerträge. Die Roggenernte hat mit 10,7 Mill. t den absolut höchsten Stand erreicht und sogar noch die Rekordernte des Jahres 1904 um fast 0,7 Mill. t überstiegen. Auch die Weizenernte übertraf die des Vorjahres um 288 000 t, ohne jedoch die hohen Erträge der Jahre 1904 mit 3,9 und 1906 mit 3,94 Mill. t erreichen zu können. Die Haferernte blieb weit hinter den Erträgen der beiden letzten Jahre (1906: 8,4 und 1907: 9,1 Mill. t) zurück. Das gleiche gilt von der Gerstenernte. Die Kartoffelernte fiel im ganzen günstig aus, doch stehen die Erträge hinter denen der Jahre 1901 mit 48,6 und 1905 mit 48,3 Mill. t weit zurück. Die Erträge für Wiesenheu sind gegenüber denen des Vorjahres erheblich gestiegen.

---

[1]) Berl. Jahrbuch 1908, I, S. 291 ff.

Tab. 2. Mehr-(+) oder Minder-(—)Erträge der deutschen Ernten gegen das Vorjahr (in Tonnen zu 10 dz).

	1906	1907	1908
Weizen	+ 239 681	— 460 239	+ 288 443
Roggen	+ 18 911	+ 132 121	+ 979 015
Sommergerste	+ 189 356	+ 386 436	— 437 860
Hafer	+ 1 884 877	+ 717 759	— 1 454 305
Kartoffeln	— 5 386 651	+ 2 601 597	+ 804 427
Wiesenheu	+ 2 467 513	+ 3 820 942	+ 2 164 109

Die Erträge pro Hektar bebauter Fläche stehen im ähnlichen Verhältnis zu den Mehr- und Mindererträgen der Ernten. Sie haben sich für Winterweizen, Winterroggen, Kartoffeln und Heu gehoben und sind für Sommerweizen, Sommerroggen, Gerste und Hafer gesunken.

Tab. 3. Die Erträge pro Hektar bebauter Flächen (in Tonnen).

	1906	1907	1908		1906	1907	1908
Winterweizen	2.04	1.87	2.—	Sommergerste	1.89	2.06	1.88
Sommerweizen	2.02	2.48	2.03	Hafer	2.—	2.09	1.80
Winterroggen	1.59	1.62	1.77	Kartoffeln	13.—	13.81	14.07
Sommerroggen	1.18	1.25	1.16	Wiesenheu	4.76	4.08	4.45

Der Vergleich der Saatenstandsnotierungen mit den Ernteergebnissen zeigte, wie schon im Vorjahre, daß man entsprechende Schlüsse auf die späteren Ernten aus den Notierungen nur schwer ziehen kann. Wir haben auf diese Unstimmigkeiten bereits im Jahre 1903 hingewiesen und sagten damals:

Tab. 4. Saatenstands-

	Winter-Weizen					Sommer-Weizen					Winter-Roggen				
	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.
1906	2.6	2.3	2.2	2.2	2.2	—	2.5	2.4	2.3	2.3	2.6	2.7	2.5	2.4	2.6
1907	3.2	2.0	2.9	2.8	2.9	—	2.5	2.4	2.4	2.3	2.9	2.9	2.7	2.6	2.6
1908	2.5	2.3	2.1	2.3	2.4	—	2.6	2.5	2.6	2.6	2.6	2.6	2.3	2.4	2.4

„Nun wäre es zwar eine Unbilligkeit, den Wert einer Saatenstandsnotierung ohne weiteres nach ihrer durchschnittlichen Brauchbarkeit für die Vorhersagung des Ernteergebnisses beurteilen zu wollen. Denn die Ergebnisse, die aus einem guten Saatenstand gleichwohl zuletzt noch eine schlechte Ernte machen können (wie schwere Regengüsse, Ueberschwemmungen, Hagelschläge usw.), entziehen sich größtenteils jeder Voraussage. Aber auch in dem entgegengesetzten Falle, wo die Saatenstandsnotizen bis kurz vor der Ernte noch schlecht lauteten, hat die Erfahrung gelehrt, daß die Notierungen dem Handel keine geeignete Grundlage für die Vorhersagung gewähren. Vergleicht man die Saatenstandstabelle mit den vorher abgedruckten Uebersichten der Ernteergebnisse, so läßt sich einstweilen kein Anhalt dafür geben, wie aus diesen Notizen auf den wirklichen Ausfall der Ernte irgendwelche praktisch brauchbaren Schlußfolgerungen gezogen werden können[1]).“

[1]) s. Berl. Jahrbuch 1903, II, S. 2, 3.

In ähnlicher Weise äußert sich nun in diesem Jahre der Bericht des Vereins Berliner Getreide- und Produktenhändler:[1])

Es muß hierbei der vielseitigen Klage des Handelsstandes Ausdruck gegeben werden, daß aus der bisherigen ganzen Art der Saatenstandsstatistik ein Rückschluß auf den Umfang der bevorstehenden Ernte sich in den seltensten Fällen ziehen läßt. Beispielsweise sollte für Roggen im Juli und mehr noch im August, wenn die Ernte schon ganz oder in der Hauptsache eingebracht ist, eine gewisse Harmonie der Saatenstands-Noten mit den Ergebnissen sich zeigen. Wir haben diesmal im Juli und auch noch im August eine Note für Winterroggen von 2,4 gehabt, das ist zwischen mittel und gut, und die Ernteziffer von 10 591 341 t verzeichnete eine so glänzende Ernte, wie sie niemals vorher auch nur annähernd erreicht war und die die seitherige Rekordernte des Jahres 1904 von 9 919 219 t noch um 672 122 t übertraf. Die diesjährige Juli-Note von 2,4 finden wir im letzten Jahrzehnt auch im Jahre 1906, als 9 473 479 t, im Jahre 1899, als 8 531 795 t geerntet wurden, und das Jahr 1902 verzeichnet bei der noch besseren Juli-Note von 2,3 9 342 503 t. Eine Abweichung im Anbau fällt dabei nur für das Jahr 1899 in nennenswerter Weise ins Gewicht. Das Jahr 1902 hatte neben der besseren Saatenstands-Note auch einen größeren Anbau als das Jahr 1908 zu verzeichnen. Auch die August-Note bleibt gleich undurchsichtig für die wirklichen Verhältnisse. Die diesmalige August-Note für Roggen von 2,4 findet sich noch in den Jahren 1903 und 1902, und dieser gleichen Beurteilung folgten die ganz verschiedenartigen Erntezahlen von 10 591 341, 9 732 409 und 9 342 503 t, also Mengenunterschiede von 1¼ Millionen Tonnen. Auch hierbei werden diese Widersprüche nicht durch Anbauverschiedenheiten erklärt, sondern eher noch verschärft. Rechnet man nach dem Hektar-Ertrage, so steht der gleichen August-Note von 2,4 in 1908, in 1903 und in 1902 das sehr verschiedenartige Ergebnis von 1,77, 1,66 und 1,55 t gegenüber. Derartige Seltsamkeiten lassen sich aus dem Vergleiche der Saatenstandsstatistik mit der

tierungen.

	Sommer-Roggen					Sommer-Gerste					Hafer					Kartoffeln				
	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept
'06	—	2.4	2.3	2.3	2.3	—	2.3	2.3	2.2	2.3	—	2.4	2.2	2.2	2.1	—	.	2.6	2.4	2.6
'07	—	2.4	2.3	2.3	2.6	—	2.3	2.3	2.2	2.3	—	2.4	2.3	2.3	2.3	.	2.5	2.4	2.6	2.6
'08	—	2.3	2.3	2.5	2.5	—	2.3	2.4	2.6	2.6	—	2.5	2.4	2.8	2.7	—	2.7	2.7	2.5	2.6

endgültigen Erntestatistik in sehr großer Zahl ziehen. Weit mehr noch aber als das beklagt man, daß die eigentliche Grundlage der amtlichen Saatenstandsstatistik in der Handhabung, wie sie sich durch jahrelange Praxis herausgebildet hat, vollständig verschoben ist. Das Prädikat 1,0 soll eine sehr gute Ernte darstellen. Die diesjährige Winterroggenernte, die die letztjährige um eine volle Million Tonnen, die beste je dagewesene, wie schon vorhin erwähnt, um noch 672 122 t übertrifft, verdient zum mindesten das Prädikat „sehr gut", und vielleicht wäre eine noch bessere Bezeichnung auch nicht unzutreffend. Vergebens aber sucht man in der ganzen Statistik nach einer auch nur annähernd günstigen Zahl. Für die Riesenergebnisse der Hauptproduktionsdistrikte Preußens verzeichnen sämtliche Regierungsbezirke zwischen 2,2 und 3,0 und in Preußen gehen allein Stade mit 1,9 und im außerpreußischen Deutschland einige sächsische und bayerische Bezirke unter die Note 2 herunter. Andererseits wird man in Jahren wirklich schlechter, in manchen Distrikten fast mißratener Roggenernten vergeblich nach der Nr. 5, die „sehr gering" bedeuten soll, suchen. Für das Deutsche Reich ist der Durchschnitt der Saatenstands-Noten für die Jahre 1893—1907, das ist die Zeit, seit der die jetzige Art der Saatenstandsermittelung erfolgt, im Monat November 2,4, im April 2,5, im Mai 2,7, im Juni 2,6, im Juli 2,5 und im August 2,6. Diese

[1]) Bericht des Vereins Berl. Getreide- u. Produktenhändler. S. 40.

Ziffern wird man also für die einzelnen Monate als eine Mittelernte bezeichnen müssen, und es sind immer nur wenige Punkte, um die der Stand der einzelnen Jahre von diesem mittleren Stande abweicht. Ursprünglich hatte die geplante Einrichtung der jetzigen Saatenstands-Berichterstattung die Differenz zwischen 1,0 und 5,0, das sind zirka 40 Punkte, innerhalb deren die Noten schwanken könnten, vorgesehen, und durch Noten unter 1 und unter 5 hätten sie noch vermehrt werden können. Diese Vorschrift ist aber niemals in Uebung gekommen. Mit ganz vereinzelten Ausnahmen schwanken die Noten zwischen 2 und 3, das heißt nach der Vorschrift zwischen gut und mittel, und daß daraus kein rechtes Bild zu erhalten ist, liegt auf der Hand, zumal nach den obigen Beispielen die gleichen Zahlen in den einzelnen Jahren keineswegs dasselbe bedeuten.

Das Bedauern, daß die einstige Feststellung des Saatenstandes nach Prozentzahlen einer Mittelernte bei Seite geschoben wurde, ist ein vielseitiges. Wenn seit diesem Jahre der deutsche Landwirtschaftsrat, wahrscheinlich mit geringeren Mitteln, als sie der Regierung zur Verfügung stehen, den allmonatlichen Versuch einer ergänzenden Saatenstandsstatistik auf Grund von Prozentzahlen unternommen hat, so ist dieser Versuch vom Standpunkte einer besseren Orientierung durchaus zu begrüßen, wenn auch eine Vervollkommnung durch längere Uebung noch zu erwarten und zu wünschen ist.

Die Ziffern der Welternte haben wir bereits an anderer Stelle besprochen[1]). Auch die Ein- und Ausfuhr von Getreide für die einzelnen Monate des Jahres 1908 ist dargestellt worden[2]). Wir geben daher hier nur noch die Gesamtsummen der Ein- und Ausfuhr des deutschen Getreidehandels:

Tab. 5. Einfuhr in das deutsche Zollgebiet (in Tonnen).

	1906	1907	1908
Weizen .	2 013 393	2 454 214	2 090 544
Roggen .	648 543	607 495	347 264
Gerste .	2 098 382	2 117 233	1 985 629
Hafer . .	644 498	322 851	299 804
Mais . .	1 139 555	1 251 966	669 887

Tab. 6. Ausfuhr aus dem deutschen Zollgebiet (in Tonnen).

	1906	1907	1908
Weizen . .	205 837	97 251	261 277
Roggen . .	242 937	232 989	594 528
Gerste . .	2 905	1 979	1 880
Hafer . . .	243 098	348 885	495 435
Mais . . .	67	49	139

Der Einfuhrüberschuß in Roggen, der im Vorjahr noch zirka 375 000 t betrug, hat sich im Jahre 1908 in einen Ausfuhrüberschuß umgewandelt. Die Roggenausfuhr hat die Einfuhr um zirka 257 000 t übertroffen. Die Gründe dieser Erscheinung sind in dem folgenden Abschnitt über den Handel mit „Roggen“ gegeben. Trotz der weniger günstigen Haferernte hat auch in dieser Getreideart die Ausfuhr um fast 200 000 t die Einfuhr übertroffen.

Die Durchschnittspreise von Roggen und Weizen an den Hauptmärkten des In- und Auslandes, die für die vergleichende Beurteilung der Wertverhältnisse des inländischen und der Preisgestaltung des ausländischen Getreides für Berlin besonders in Betracht kommen, geben wir unter Benutzung der Angaben des Kaiserl. Statistischen Amtes für die hauptsächlichsten Monate vor der Ernte, April, Mai, und für die Monate nach der Ernte, August, September, Oktober.

[1]) s. Berl. Jahrbuch I, S. 296.
[2]) s. Berl. Jahrbuch I, S. 297.

Nach unseren im Jahre 1903 aufgestellten Grundsätzen[1]) geben wir außerdem, wie in den Vorjahren, die Preise für die wichtigsten Landesprodukte, Weizen, Roggen, Hafer, Mais und Rüböl, und zwar für Geschäfte, die im Mai, Juli usw. per laufenden Monat abgeschlossen sind (Siehe Tab. 8 u. 9 S. 7 u. 8.)

Tab. 7. Durchschnittspreise von Roggen und Weizen (in Mark pro Tonne).

1908	April	Mai	August	September	Oktober
		Roggen — inländische Ware			
Berlin	189.87	198.—	173.40	176.47	173.87
Breslau . . .	181.10	183.60	164.30	164.70	166.—
Leipzig . . .	195.46	199.59	174.78	176.50	174.86
Magdeburg .	186.18	192.29	170.96	170.62	170.85
Posen	168.30	171.50	161.50	162.—	160.50
Danzig . . .	180.19	188.03	169.93	170.84	167.84
		unverzollte Ware			
Bremen (südr.)	151.50	156.—	154.50	156.—	—
Amsterdam .	159.49 (südr.)	156.36 (südr.)	152.76 (nordr.)	155.26 (nordr.)	153.23 (nordr.)
		Weizen — inländische Ware			
Berlin	208.70	220.55	204.—	206.46	204.86
Breslau . . .	199.30	206.90	204.10	191.10	192.80
Leipzig . . .	205.50	212.28	207.28	199.11	201.—
Magdeburg .	201.25	209.21	198.46	197.43	198.85
Posen	203.—	209.90	200.—	191.90	191.30
Danzig . . .	203.60	218.45	197.63	200.60	199.98
		unverzollte Ware			
Redwinter und Kansas 2: Amsterdam .	166.97	177.38	186.43	187.07	181.16
Russ. Weizen: Liverpool . .	•	•	191.05	•	•
Antwerpen .	•	•	•	•	176.80

Tab. 8. Preise der Landesprodukte.

per:	Mai	Juli	Sept.	Okt.	Dez.	per:	Mai	Juli	Sept.	Okt.	Dez.	per:	Mai	Juli	Sept.	Okt.	Dez.
			Weizen (pro 1000 kg in Mark)														
		1906						1907						1908			
5. Mai	185.25	186.75	179.75	—	—	5. Mai	195.75	195.40	188.50	—	—	5. Mai	218.50	219.40	196.50	—	—
5. Juli	—	182.25	177.25	178.25	180.25	5. Juli	—	207.—	203.25	203.65	203.85	6. Juli	—	215.75	198.10	197.85	197.85
5. Sept.	179.50	—	174.25	174.25	175.25	5. Sept.	220.—	—	227.10	224.40	222.85	5. Sept.	208.40	—	204.—	204.40	204.50
5. Okt.	182.75	—	—	—	178.—	5. Okt.	229.85	—	—	222.85	227.75	5. Okt.	207.75	—	—	—	205.50
5. Dez.	182.25	—	—	—	197.50	5. Dez.	226.50	—	—	—	219.15	5 Dez.	215.40	—	—	—	212.15
			Roggen (pro 1000 kg in Mark)														
		1906						1907						1908			
5. Mai	163.25	166.—	157.50	—	—	5. Mai	186.40	187.40	170.10	—	—	5. Mai	197.50	197.—	182.—	—	—
5. Juli	—	154.75	153.50	154.50	156.50	5. Juli	—	203.10	181.—	—	179.25	6. Juli	—	191.25	181.15	—	—
5. Sept.	162.50	—	155.50	157.50	159.25	5. Sept.	191.34	—	203.25	197.50	192.75	5. Sept.	—	—	174.25	177.15	179.15
5. Okt.	165.—	—	—	160.50	161.25	5. Okt.	203.25	—	—	208.40	204.10	5. Okt.	—	—	—	—	178.40
5. Dez.	163.50	—	—	—	162.25	5. Dez.	210.75	—	—	—	209.25	5. Dez.	181.40	—	—	—	170.75
			Hafer (pro 1000 kg in Mark)														
		1906						1907						1908			
5. Mai	—	165.25	155.25	—	—	5. Mai	186.90	188.50	162.75	—	—	5. Mai	166.50	171.—	—	—	—
5. Juli	—	163.75	152.50	152.25	—	5. Juli	—	189.50	162.50	—	—	6. Juli	—	160.40	163.85	—	165.15
5. Sept.	154.75	—	149.25	149.75	—	5. Sept.	—	—	175.25	172.50	168.75	5. Sept.	170.—	—	—	—	—
5. Okt.	161.75	—	—	157.50	157.50	5. Okt.	179.25	—	—	172.60	176.—	5. Okt.	—	—	—	—	—
5. Dez.	164.25	—	—	—	160.75	5. Dez.	174.90	—	—	—	170.60	5. Dez.	167.50	—	—	—	163.40

[1]) s. Berl. Jahrbuch 1903, II. S. 7 u. 8.

per:	Mai	Juli	Sept.	Okt.	Dez.	per:	Mai	Juli	Sept.	Okt.	Dez.	per:	Mai	Juli	Sept.	Okt.	Dez.
Mais (pro 1000 kg in Mark)																	
1906						1907						1908					
5. Mai	133.—	—	—	—	—	5. Mai	—	—	—	—	—	5. Mai	158.75	149.—	—	—	—
5. Juli	—	—	—	—	—	5. Juli	—	—	—	—	—	6. Juli	—	—	—	—	—
5. Sept.	—	—	123.—	—	—	5. Sept.	—	—	—	—	150.50	5. Sept.	—	—	—	—	—
5. Okt.	—	—	—	127.50	128.50	5. Okt.	—	—	—	—	159.10	5. Okt.	—	—	—	—	—
5. Dez.	124.—	—	—	—	—	5. Dez.	—	—	—	—	154.35	5. Dez.	—	—	—	—	—
Rüböl (pro 1000 kg mit Fass in Mark)																	
1906						1907						1908					
5. Mai	49.60	—	—	52.70	53.30	5. Mai	70.30	—	—	65.65	65.60	5. Mai	75.20	—	—	70.20	—
5. Juli	—	53.40	—	54.10	54.50	5. Juli	—	72.10	—	68.85	68.50	6. Juli	—	—	—	67.30	—
5. Sept.	58.30	—	60.70	60.40	59.60	5. Sept.	71.55	—	81.30	81.30	76.60	5. Sept.	59.15	—	—	62.80	62.45
5. Okt.	62.60	—	—	65.25	65.50	5. Okt.	74.50	—	—	85.15	78.95	5. Okt.	60.80	—	—	—	63.20
5. Dez.	66.—	—	—	—	70.—	5. Dez.	71.85	—	—	68.15	71.85	5. Dez.	59.80	—	—	—	64.50

Als Auszug aus diesen Tabellen folgen die Preise von vier Getreidearten gegen Ende des Jahres per laufenden Monat:

Tab. 9. Getreidepreise am 5. Dez. per laufenden Monat in Berlin (für 1000 kg in Mark).

	1906	1907	1908
Weizen	197.50	219.15	212.15
Roggen	162.25	209.25	170.75
Hafer	160.75	170.60	163.40
Mais	—	154.35	—

Im folgenden geben wir die Berichte über den Berliner Handel in den einzelnen Getreidearten im Auszuge nach dem uns zur Verfügung gestellten „Jahrbuch über die Ernten und den Handel in Getreide", Bericht des Vereins Berliner Getreide- und Produkten-Händler E. V.

Weizen.

Weizen. Argentinische Ausfuhr.

Das Geschäft in Weizen stand im Beginn des Jahres unter dem Einflusse der kräftig einsetzenden argentinischen Ausfuhr. Man hatte hier wie im ganzen Auslande enorme Massen neuen Laplata-Weizens während der letzten Monate des Jahres 1907 abgeschlossen, ohne damit die Verkaufslust Südamerikas zu erschöpfen. Es war hier im November 1907 für Bahia-Blanca-Barletta-Ruso (Baruso) Februar-März-Verschiffung bis 192 Mk. bezahlt worden. Zum Beginn des Januar waren die Forderungen auf ungefähr 173 Mk. zurückgegangen, so daß bereits ein Rückgang von 18 bis 19 Mk. erfolgt war. Dieser setzte sich aber im Laufe des ersten Vierteljahres weiter fort, weil Nordamerika, das bis dahin den größeren Teil des europäischen Bedarfes gedeckt hatte, auch noch, als Argentinien ungewöhnliche Massen auf den Weg brachte, mit seiner Ausfuhr und seinem Angebot anhielt. Allerdings zeigt der Beginn des Jahres nirgends größere Bestände, und der Bedarf war im allgemeinen so entblößt, daß man für schnelladende Laplatadampfer zuerst noch Aufgelder zahlte.

Aber bald begannen die schwimmenden Weizenmassen infolge der sich steigernden Exporttätigkeit Nord- und Südamerikas ge-

waltig zu wachsen, und angesichts der noch keineswegs überwundenen Geldteuerung sahen die Käufer dem Näherrücken der großen Weizenzufuhren nicht ohne Bangen entgegen. Die früheren Besorgnisse, daß Australien und Indien infolge befürchteten Mißwachses größere Quantitäten von Laplataweizen brauchen würden, hatten sich verflüchtigt, nachdem die australische Weizenernte sich noch als eine, wenn auch geringe, so doch einigen Ueberschuß lassende herausgestellt hatte, und für Indien die ärgsten Befürchtungen durch den im Januar eingetretenen Regen einigermaßen zerstreut waren. Von Rußland und von der Donau waren die Leistungen bei Beginn des Jahres kleine, und man setzte auf sie auch für den weiteren Verlauf nur geringe Hoffnungen.

Obwohl somit keinem Zweifel unterlag, daß Europa den argentinischen Ueberschuß dringend brauchen würde, genügte doch die Wucht der Abladungen während des ersten Vierteljahres, um Europa mit weiteren Anschaffungen so vorsichtig zu machen, daß die Preisforderungen für den Laplataweizen weiter ermäßigt werden mußten, wenn sie zum Geschäft führen sollten. Schon bis zum Schluß des Januar waren sie seit Beginn des Jahres von 173 auf 163 Mk. zurückgegangen. Im Februar wurde bis zu 146 Mk. herunter die gleiche Abladung verkauft, wobei die zweite Hand den direkten Angeboten eine fühlbare Konkurrenz bot, bis schließlich die argentinischen Firmen größere Zurückhaltung beobachteten. Hand in Hand mit diesen Verhältnissen hatten sich die Berliner Lieferungspreise für Maiweizen von 230 Mk. zum Beginn des Januar bis auf 216¾ Mk. zum Schlusse des Monats und dann weiter bis zum Beginn der vierten Februarwoche auf 202¾ Mk. ermäßigt. Hiernach trat eine Erholung der diesseitigen Preise um ungefähr 15 Mk. bis zur ersten Märzwoche ein, da das zweithändige drückende Angebot, das besonders von England ausgegangen war, sich nicht nur zurückzog, sondern auch seitens der bisherigen englischen Abgeber Rückkäufe gemacht wurden.

Amerikanische Ausfuhr.

Eine Stütze bot um diese Zeit Amerika, das dem diesseitigen Rückgange keineswegs entsprechend gefolgt und für Bezug vollständig unrentabel war. Es mehrte sich bei unseren Importeuren die Frage des deutschen Inlandes nach Kansasweizen, der sich vergleichsweise schneller als die Laplataware räumte. Aber allzulange hielt die Besserung nicht an. Um Mitte März waren die nach Europa schwimmenden Weizenmengen auf rund 7½ Mill. Quarters angeschwollen gegen 5¾ Mill. gleichzeitig im Vorjahre. Trotz der bereits erwähnten Untätigkeit des südöstlichen Europas waren im Januar durchschnittlich pro Woche 1¼ Mill., im Februar aber 1 400 000 Quarters und im März wieder 1¼ Mill. von allen Ausfuhrgebieten zusammen nach Europa verladen, wobei das nördliche und südliche Amerika den weitaus größten Teil geliefert hatten.

Durch diese Verschiffungen wurden die bisherigen Abschlüsse Argentiniens nach Europa zum weitaus größten Teil erledigt. Die Hauptverkäufe der Laplatastaaten hatten auf Januar-Februar- und Februar-März-Verschiffung, zu kleinerem Teile auf März-April stattgefunden und für weitere Abladung wurden die Angebote wesentlich vorsichtiger. Im Laufe des April begann auch die Exportfähigkeit der Vereinigten Staaten nachzulassen, da dort inzwischen die sichtbaren Bestände mehr und mehr zusammengeschrumpft waren, und auch aus erster Hand die Zufuhr spärlicher floß als seither. Die Gesamtverladungen nach Europa fielen im April außerordentlich ab und betrugen im Durchschnitt nur noch etwa 3/4 Mill. Quarters pro Woche.

Die erste Periode des diesjährigen Weizenhandels, in der wir es, dank der amerikanischen Leistungsfähigkeit, mit reichlicher Warenfülle zu tun hatten, war vorüber. Die zweite Periode begann, in der es sich darum handelte, durch erhöhte Preise genügendes Material für den noch Monate währenden Bedarf der alten Saison herauszuziehen. Schon im Verlaufe des März hatte sich die in Europa und auch in Deutschland eintreffende Weizenzufuhr verhältnismäßig schlank verteilt, und nur die Berliner Firmen, die einen großen Prozentsatz der gekauften Teilladungen in Hamburg abzunehmen hatten, kamen in Schwierigkeiten wegen des Verkaufs, da die Elbegegenden, für die man den Weizen ursprünglich hauptsächlich bestimmt hatte, ungewöhnlich geringe Ansprüche für fremden Weizen zeigten. Denn sie besaßen aus eigener Ernte noch ziemlich viel Material, und der starke Unterschied zwischen dem Preise des inländischen und ausländischen Gewächses war die Ursache, daß man die Zumischung des letzteren auf das äußerste beschränkte. Aus diesem Grunde hatte man von den ursprünglich nach Hamburg gerichteten Volladungen die meisten anderweitig verfügt, die zahlreichen Teilladungen aber vorläufig zu Lager gehen lassen, nachdem viele der in schwachen Händen gewesenen schwimmenden Mengen allmählich in kapitalkräftige Hand übergegangen waren.

Preise

Unter dem Einflusse dieser Verhältnisse waren die hiesigen Preise für Mailieferung, die nach ihrer vorerwähnten Besserung zu Ende Februar und Anfang März bis zum Beginn des April auf ihren vorherigen niedrigsten Jahresstandpunkt von ca. 203 Mk. gegangen waren, erneut seit Mitte April ins Steigen gekommen, so daß sie in der letzten Aprilwoche bis 218¼ notierten, um dann unter Schwankungen im Mai den Preis von 224 Mk. zu erreichen. Während dabei der Preisunterschied zwischen Mai und Juli nur unerheblich war, wurden gegen Lieferung aus „kommender Ernte" enorme Aufgelder gezahlt, die sich zuerst auf 15 Mk., im April schon auf 20 Mk. und im Laufe des Mai zeitweise bis auf 30 Mk. beliefen. Der Grund für diese gewaltigen Preisunterschiede lag in dem Umstande, daß allmählich das Angebot einheimischen

Weizens mehr und mehr nachließ, daß aber besonders der Osten unseres Landes, infolge seiner ungünstigen Ernte in 1907 und seiner aus dieser geleisteten Exporttätigkeit, immer mehr auf fremdländisches Produkt angewiesen war, und über Danzig und Königsberg große Bezüge machte, die zum Teil aus dem für hiesige Rechnung in Hamburg lagernden Material erfüllt wurden. Auch Hamburgs Mühlen hatten große Mengen davon mit Beschlag belegt und so wurde der vorher so schwer verkäufliche Besitz unserer Händler an fremdem Weizen zum größten Teil geräumt. Die Cifforderungen Argentiniens, die Mitte Februar bis auf etwa 146 Mk. zurückgegangen waren, hatten sich bis zum Mai wieder auf 166 Mk. gehoben.

Nach wie vor hatte Rußland nicht nur wenig Ueberschuß für uns und den Weltmarkt übrig, sondern seine sehr hohen Inlandspreise veranlaßten seitens des Landes selbst Einfuhr. Die australischen Exportleistungen waren in der Hauptsache bereits Ende Februar erledigt, und in Indien hatte die neue Ernte nur sehr geringe Abladungen gestattet, die für die Versorgung des internationalen Verkehrs kaum in die Wagschale fielen. Andererseits waren die Aussichten für die im Sommer fälligen Ernten zwar nicht überall ganz ungetrübte, aber im Durchschnitt erwartete man doch in Nordamerika bessere Ergebnisse als im Vorjahre, und auch in den europäischen Konsumgebieten erhoffte man gute Erträge. Die früheren starken Abgaben auf hiesige handelsrechtliche Mailieferung als Preissicherung für die großen Importabschlüsse waren mit deren Ablenkung allmählich zurückgedeckt worden. Die Preisbewegung war für Lieferung seit Beginn des Jahres in den Hauptschwankungen gewesen:

	am 2. Januar	21. Februar	4. März	1. April	13. Mai	30. Mai
für Mailieferung	288	202$^3/_4$	217	203$^1/_2$	223$^3/_4$	218$^1/_2$
„ Juli „	—	203	219	206$^1/_2$	222	218
„ Sept. „	—	—	200	188$^1/_2$	195	193$^1/_4$

Im Laufe des Juni schwankten die Preise vielfach, je nachdem die Einwirkungen der verschiedenartigen Ernteberichte die Stimmung beeinflußten. Im ganzen war der Preisstand am Berliner Markt 10 Mk. billiger als im Mai. Das Konsumgeschäft war überall ein recht schwieriges geworden. Die hohen Aufgelder, welche man für alte Ernte zahlte, ließen die Händler ebenso wie die Verbraucher sich nur mit dem dringendst notwendigen versorgen, und die daher allgemein wieder schwächere Haltung in Europa hatte auch die Forderungen für den nur noch spärlich angebotenen Laplataweizen aus erster Hand um ungefähr 10 Mk. zurückgehen lassen. Bis zu einer gewissen Grenze gab hierzu Anlaß das wachsende Angebot Amerikas für neuen roten Winterweizen, für den sich die Preislage ungefähr 5—6 Mk. billiger stellte als für Laplata, während auch die Forderungen für Kansasweizen den Preis der argentinischen Ware nicht voll erreichten.

Die Aufgelder, die für alte Ware gezahlt wurden, veranlaßten die amerikanischen Exporteure auch jetzt noch, die Restvorräte von altem Hardwinterweizen ziemlich dringlich und zu ermäßigten Preisen anzubieten.

Ernteaussichten.

Die Ernteaussichten hatten sich am Weltmarkt inzwischen derart gestaltet, daß man für Rußland eine Mißernte des Winterweizens erwartete, weil dort der geringe aus dem Herbst verbliebene Anbau zum Teil durch Dürre im Frühjahr vernichtet war, während die Hoffnungen für den russischen Frühjahrsweizen noch kaum getrübt waren. Da von diesem in Rußland mehr angebaut wird, wie von Winterweizen, so machten dessen geringe Ernteaussichten hier wie am ganzen Weltmarkt erst allmählich im Juli Eindruck. Auch aus den Donauländern waren infolge zu großer Hitze schwache Ernteaussichten gemeldet, die aber in einzelnen Gegenden immerhin durch rechtzeitige Regen gebessert wurden. Jedenfalls begann die neue Ernte im Juli wiederum mit der Aussicht, daß Europa von den eigenen Bezugsländern nicht viel zu erwarten haben würde, und erneut auf die Ueberseeländer angewiesen sei. In Amerika wurden um diese Zeit die Ernteschätzungen verringert, und die Forderungen bald merklich erhöht. Die Springweizenernte hatte dort durch Hitze und Rost gelitten und die Vorräte aus alter Ernte waren fast erschöpft. Aber von Mitte Juli an begann dort der Winterweizen kräftiger an die Märkte zu dringen. Redwinter, die billigste Sorte am Weltmarkt, wurde viel nach Europa angeboten, aber nur kurze Zeit war man diesseits dafür Abnehmer, da das Gros dieses Weizens mit Knoblauch behaftet war, und er sich auch sonst keiner großen Beliebtheit erfreut. Dafür kam allmählich Kansasweizen mehr heraus.

Die Lage der Dinge hatte sich inzwischen derart gestaltet, daß bei der nur noch spärlichen Leistungsfähigkeit Südamerikas und dem vorläufigen Versagen Rußlands und der Donau die Welt hauptsächlich auf den nordamerikanischen Weizen angewiesen war. In den Preisforderungen machten sich das die Amerikaner zunutze, andererseits entwickelte von nun an die neue amerikanische, zunächst die Winter-, später noch mehr die Frühjahrsweizenernte, eine nicht erwartete Leistungsfähigkeit. Diesseits griff man kräftiger auf den Kansasweizen zu; waren doch die Bestände allgemein erschöpft. Außer in England zeigte sich besonders in Belgien und Deutschland eine rege Frage nach kleberhaltigen Weizensorten. Unsere deutsche Müllerei war fast allgemein ohne Bestände von Auslandsware, auch unsere Importeure waren nur wenig versorgt, und die große Hamburger Müllerei war auf täglichen Erwerb für ihren großen Bedarf angewiesen. Es war nur natürlich, daß diese Lage die Preise wieder in die Höhe brachte.

Für die Berliner Julilieferung bestanden noch ziemlich ansehnliche Verbindlichkeiten, und da die Ware, gegen die auf Juli

verkauft war, sich immer weiter, teils nach dem Osten unseres Landes, teils nach Hamburg selbst verteilte, so strebte der hiesige Wertstand der Importrendementsgrenze zu, bei der schließlich Material von den Häfen herangezogen werden konnte. Inzwischen hatte sich das hohe Aufgeld gegen September im ganzen behauptet. Wir hatten in Deutschland für Weizen gute Ernteaussichten und die Provinz war hier schon seit längerer Zeit Verkäufer per Herbstlieferung gewesen, wodurch das Mißverhältnis gegenüber dem Auslande um so schärfer wurde, als unseren starken Deports in „Amerika“ Report gegenüberstand.

Wir hatten bei unserer vorherigen Aufstellung des Preisverlaufs denselben bis Ende Mai angegeben. Die weitere Preisbewegung geht aus folgenden Ziffern hervor. Es notierten:

	am 1. Juli	12. Juni	1. Juli	27. Juli	1. Aug.	24. Aug.	21. Sept.	30. Sept.
Julilieferung	218 1/4	207 3/4	210 1/2	229 1/2	—	—	—	—
Sept. „	193 1/2	191 1/4	194 3/4	207	199 3/4	195	211 1/4	207 1/4
Oktbr. „	—	—	194 3/4	207	199 3/4	196	211 1/4	206
Dezbr. „	—	—	194 3/4	207	199 3/4	198 1/2	211 1/2	207
Mai „	—	—	—	—	—	204 1/2	214 1/4	208 3/4

Die neue Kampagne hatte bei uns verhältnismäßig früh ein gesetzt. Es dürfte nicht oft dagewesen sein, daß schon Anfang August der neue Weizen zu Markte kam. Die Qualitäten des sächsischen Weizens erwiesen sich als sehr günstig; auch sonst gab es viele befriedigende Ware, aber in Mecklenburg und in einzelnen Teilen von Pommern, wo eine quantitativ sehr große Weizenernte gewonnen war, hatte regnerische Witterung während der Einheimsung der Qualitäten zu großem Teil ungünstig beeinflußt. Mit unseren Herbstpreisen standen wir allermeist um 20 bis zu 30 Mk. hinter der Weltmarktsparität zurück. Beispielsweise wurde Anfang August für Kansas August-September-Verschiffung 168, für schwimmenden 171, für schwimmenden und abzuladenden Redwinter 163, für schwimmenden Plata 170 Mk. gefordert. Bei 55 Mk. Zoll und 5 Mk. Fracht und Spesen repräsentierte dies einen Einstand loco Berlin von 228—231—223 und 230 Mk., während gleichzeitig hier die Herbstmonate zwischen 203 und 204 Mk. notierten. Neue Kampagne.

Aehnlich blieb das Mißverhältnis auch während des weiteren Verlaufes des Herbstes, und es war deshalb sehr erklärlich, daß angesichts der Ausfuhrvergütung mittels des Einfuhrscheines von 55 Mk. sehr schnell die Exportfrage für unseren deutschen Weizen eine Rolle zu spielen begann. Zunächst ging viel Material nach Polen und den nördlichen Gegenden, andererseits versorgte sich besonders die hamburgische Müllerei mit dem sächsischen Weizen, während der Rhein durch erhebliche Bezüge über die Ostseehäfen sich seinen Bedarf zu decken trachtete. Mehr und mehr breitete sich dann das Absatzgebiet des deutschen Weizens aus. Italien, das eine ungünstige Ernte, besonders in seinen südlichen

Distrikten gemacht hatte, wurde regelmäßiger Käufer, hauptsächlich für die sächsischen Sorten, aber auch für entsprechend gemischte Qualitäten des Ostens, während gleichzeitig auch manche Partie nach Spanien und Portugal und selbst über Fiume nach Ungarn verladen wurde. Des weiteren entwickelte sich ein regelmäßiger Verkehr nach der Schweiz, wie im späteren Verlaufe auch nach Oesterreich. Durch diese vielseitige Ausfuhr erhielt die Preislage unseres Weizens eine Stütze gegenüber den recht ansehnlichen Leistungen der neuen Ernte. Im Königreich Sachsen wurden während der ganzen letzten Monate ansehnliche Mengen dortigen Weizens zu billigeren Preisen als den Berliner Notierungen für hiesige Firmen zu Lager genommen und die reichliche Gelegenheit, an den Ostseehäfen Material zu kaufen, von den hiesigen ebenfalls wahrgenommen. So hatten denn die Preise mit den vorgenannten Notierungen vom 30. Sept. bereits den Stand erreicht, auf dem sie sich mit mäßigen Schwankungen fortan halten sollten; die niedrigsten und höchsten Preisgrenzen waren für

	Oktoberlieferung	Dezemberlieferung	Mailieferung
im Oktober	203 – 206$^3/_4$	202$^3/_4$—208	206 —211
„ November	—	204$^3/_4$—209$^1/_4$	209$^1/_4$—216$^1/_2$
„ Dezember	—	204$^1/_4$—213$^1/_2$	207$^1/_2$—216$^3/_4$

Ende des Jahres.

Die Schlußpreise des Jahres waren für Dezember 208,25 Mk., für Lieferung Mai 1909 210,50 Mk. Das Geschäft in Auslandsweizen hatte seit Erscheinen unserer inländischen neuen Ernte erheblich nachgelassen. Wohl kauften West- und Süddeutschland andauernd einen ansehnlichen Teil ihres Bedarfes am Weltmarkt, dagegen war für Nord- und Mitteldeutschland infolge des starken Preisunterschiedes zwischen In- und Auslandsweizen der Verbrauch von letzterem sehr stark zusammengegangen, und die Mühlen schränkten sich mit der Beimischung des teueren Materials auf das alleräußerste ein. Was im Laufe der letzten Monate an Kansasweizen und noch an altem Laplataweizen erworben wurde, stand bei weitem nicht auf der Höhe einer regelmäßigen Zufuhr und diente nur zur Deckung des laufenden Bedarfes. Zu Beständen ausländischen Weizens in größerem Umfange kam es nicht mehr, und es war wohl unzweifelhaft, daß hierzu zuerst die glänzenden Aussichten für die neue, zum Jahresschluß fällige Laplataernte beitrugen. Weiterhin wurden diese Aussichten allerdings ernstlich durch Frostschäden und späterhin durch zeitweise ungünstiges Wetter bei der Einheimsung getrübt, so daß man, trotz des vermehrten Anbaues in Argentinien, den dortigen für die Ausfuhr bestimmten Ueberschuß zeitweise auf 1 Million Tonnen geringer schätzte als bei der letzten Ernte. Im Verlaufe hoben sich die Beurteilungen wieder, als sich die Witterung drüben günstiger gestaltete.

Die Festigkeit der amerikanischen Märkte während der letzten

Jahresmonate hatte diesseits nicht viel Beachtung gefunden. Die riesige Anhäufung der Bestände in den Vereinigten Staaten und in Kanada, trotz reichlicher Ausfuhr, bewirkte, daß man gegen die dortigen Reports mißtrauisch wurde, zumal die Chicagoer Maisspekulation weniger mit den Verhältnissen des eigenen oder des Auslandes zu tun hatte, als sich vielmehr auf Engagementsverhältnisse stützte, wie sie zum Teil durch die Maiverkäufe der europäischen Getreidehändler in Chicago im Laufe der neuen Saison entstanden waren.

Die nach der Ernte eintretende monatelange Dürre war Anlaß, daß sich die Einsaat des Weizens außerordentlich verzögerte, und daß sie, nachdem zu der Trockenheit zuerst im Oktober und dann im November noch Frost getreten war, zu sehr großem Teil erst in der zweiten Hälfte dieses Monats und im Dezember vor sich gehen konnte. Ein Teil dieser verspäteten Aussaat konnte sich noch leicht entwickeln, ein anderer ist aus der Erde gar nicht herausgekommen, und es bleibt dem Frühjahr vorbehalten, zu zeigen, wie diese verspätete Aussaat den Winter überstehen wird. Der Jahresschluß hatte noch sehr scharfe Fröste gebracht, die zuerst die Felder nur unter leichter Schneedecke antrafen, doch hatte sich diese dann bald verstärkt.

Mit der Witterung hing auch die sonst selten beobachtete Erscheinung zusammen, wie sie sich nicht nur bei uns, sondern noch in höherem Grade in Nordamerika zeigte, daß die Herbstzufuhren einen ungewöhnlichen Umfang erreichten. Da unsere Landwirte die Felder infolge der Dürre nicht bestellen konnten, widmeten sie sich um so mehr dem Ausdrusch und dem Verkauf ihres Getreides, was dann zur Folge hatte, daß im Dezember, in welchem sonst zur Befriedigung des Geldbedarfs für Weihnachten und Neujahr die Ablieferungen am größten zu sein pflegen, solche diesmal merklich nachließen.

Für die zukünftige Lage des Geschäfts bleibt viel abhängig von der Entwicklung in Argentinien. Da Nordamerikas Weizen infolge seiner hohen Preise immer weniger für uns und zum Teil auch für den Weltmarkt in Betracht kam, Rußland aber bis dahin für Winterweizen vollständig versagt hatte und aus seiner besseren Sommerweizenernte erst zum Frühjahr hin möglicherweise kräftiger liefern wird, so bleiben wir hauptsächlich für unsere Versorgung auf den neuen argentinischen Weizen angewiesen. Bekommen die Laplataexporteure nicht ernstere Konkurrenz, so liegt es in ihrer Hand, die Preise vorzuschreiben. Wie es scheint, hat aber zunächst Australien aus seiner sehr günstig beurteilten Ernte viel Material abzugeben, und da man in England dem australischen Weizen vor dem argentinischen in der Regel den Vorzug gibt, so liegt hierin vielleicht ein gewisser Dämpfer für etwaige übertriebene Haussegelüste der Laplatastaaten. Aussichten.

Des weiteren erscheint auch am Horizont die Aussicht auf eine bessere indische Ernte, als sie die letzten Jahre gebracht hatten, und es ist nicht unmöglich, daß auch hieraus ein wichtiger Einfluß auf die Marktlage früher oder später hervorgehen wird. Wie weit die vorerwähnte Chicagoer Haussespekulation durchzuführen sein wird, muß die spätere Entwicklung der Dinge lehren.

Am hiesigen Markt ist bei Jahresschluß der Unterschied zwischen dem Preise der Mailieferung und der Weltmarktsparität nicht so beträchtlich, wie das für die Herbstmonate der Fall war. Immerhin bestand bei einem Schlußpreise für Mailieferung von 210,50 Mk. und einer gleichzeitigen Cifforderung von Laplataweizen von 162 Mk. noch immer ein Preisunterschied von 11—12 Mk.

Besondere Einflüsse.

Böses Blut machte die Erklärung der Schiffahrtseinstellung seitens der Elbschiffahrtsgesellschaften zu einer Zeit, in der tatsächlich zu Tagespreisen noch neue Frachten übernommen wurden. Die gewaltigen Nachteile, die die Händler durch Schiffahrtseinstellungen infolge des Verlustes ihrer Frachtkontrakte erleiden, hat zu dem Antrage bei der Hamburger Handelskammer geführt, daß fortan die Erklärung der Schiffahrtseinstellung nicht von den interessierten Gesellschaften, sondern von der Hamburger Handelskammer erfolgen möge. Ob sich zur Durchführung dieser Absicht ein gangbarer Weg finden wird, bleibt abzuwarten.

Roggen.

Roggen.

Das Roggengeschäft nahm im verflossenen Jahre einen wesentlich anderen Verlauf als Weizen. Im äußeren zeigt sich der Unterschied schon darin, daß der Mehrwert des Weizens gegenüber Roggen im Beginn des Jahres nur etwa 10—12 Mk. betrug, daß er zeitweise bis auf 5 und 6 Mk. im ersten Vierteljahr zusammenging, und daß er zum Jahresschluß sich auf 35 bis 40 Mk. beläuft. Wir begannen das Jahr mit der für Roggen verhältnismäßig sehr hohen Preislage von 206—209 Mk. für Lokoware und 215—217 Mk. für Mailieferung. Der Hauptgrund für diese Teuerung lag in dem Umstande, daß wir beim Beginn der Saison 1907/08 keine Restbestände gehabt hatten, daß wir somit auf die Versorgung allein durch die neue Ernte und durch den von Rußland zu beziehenden Roggen angewiesen waren. Weder Händler noch Müller hatten Vorräte, und der derzeitige neue Roggen machte allen wenig Freude, da er unter ungünstigsten Wetterverhältnissen geerntet war, und bei seiner klammen Qualität der Zumischung trockenen Auslandsroggens oft in hohem Maße bedurfte.

Export nach Rußland.

Rußland selbst hatte bei Beginn der Saison 1907/08 größere Mengen zur Verfügung gestellt, indessen waren in unserem Nachbarlande die eigenen Ernteverhältnisse in einer großen Anzahl Gouvernements derart traurige gewesen, daß der Winter 1907/08

ein scharfes Anziehen der innerrussischen Preislage brachte, so daß die dortigen Exporteure vielfach in die Zwangslage kamen, ihre früheren Abschlüsse zurückregulieren zu müssen. Andererseits behielten aber die nordischen Länder Zufuhrbedarf und sie zahlten durchschnittlich höhere Preise für den russischen Roggen als wir. Auch nach unserem Material zeigte sich dauernd Exportfrage nach Rußland selbst und nach verschiedensten Bedarfsgebieten, jedoch machten die feuchten, vielfach unhaltbaren Qualitäten Schwierigkeiten, und namentlich Pommern und Mecklenburg waren diesmal mit dem Absatze ihres Materials hauptsächlich auf das Inland und speziell auf Berlin angewiesen. Die Provinz Posen hatte bei Beginn des laufenden Jahres ziemlich guten Absatz ihres Roggens nach der Provinz und dem Königreich Sachsen, die unseren Platz noch mit ihren Preisangeboten übertrafen, so daß viel Material von hier abgelenkt wurde. Der Rückgang am Weizenmarkt, wo die Preise im Januar und Februar ungefähr 20 Mk. nachließen, blieb naturgemäß nicht ohne Einwirkung auf den Roggen, der indessen sich merklich widerstandsfähiger erwies, trotzdem ein allgemeines Mißtrauen in die Haltbarkeit der hohen Roggennotierungen von vornherein bestand.

Bis zur zweiten Februarwoche hatte sich in den Forderungen Rußlands nur wenig Nachgiebigkeit gezeigt. Man zahlte hier zuerst für 9 Pud 10—15 russ. Pfd. 166 Mk., im Februar noch 163 Mk. und zum ungefähr selben Preise war amerikanischer Westernroggen angeboten. Während am Berliner Markt Mitte Februar der Preisunterschied zwischen Weizen und Roggen auf Mailieferung noch 6—7 Mk. betrug, standen die obengenannten Cifforderungen höher als die gleichzeitigen Cifforderungen für Weizen, die für 80 kg Baruso schnelle Verladung derzeit 159—160, für Ungaroweizen 158 Mk. waren.

Inzwischen wurde aber das Angebot Rußlands reichlicher und die Forderungen ließen erheblich nach; schon in der letzten Februarwoche wurde für prompte Abladung bis unter 150 Mk. herab verkauft. Es waren in Rußland ziemlich beträchtliche Mengen eingelagert und von den Banken bevorschußt worden. Diese Mengen mußten, nachdem um diese Zeit sich im Innern Rußlands wieder flaue Stimmung eingestellt hatte, teilweise veräußert werden. Auch sonst hatten die russischen Ablader mehr Gelegenheit, Ware für den Export zu erhalten, und da ziemlich viel unverkauft abgeladen war, so erklärt sich das beträchtliche Nachlassen der russischen Preise. Hand in Hand damit war hier die Haltung weiterhin matt, so daß das erste Vierteljahr einen Rückgang von 15 Mk. brachte. Dabei wurden aber die Abgeber auf Mailieferung ziemlich vorsichtig, denn die heranschwimmende Frühjahrszufuhr brachte überwiegend Material, das recht unbefriedigende Beschaffenheit aufwies, so daß auch der Verkauf desselben zum großen Teil nicht anders zu bewerkstelligen war,

als daß man die Ware herankommen ließ, und erst nach Besichtigung verkaufte bezw. einlagerte. Im April vermehrte sich die Verkaufslust Rußlands, und seine Forderungen gaben weiter nach. Anfang Mai waren die Cifforderungen auf 140 Mk. und selbst darunter angelangt, und unsere Importeure hatten auch täglich Material erworben, da man auf einen starken Bedarf zu Mischungszwecken rechnete. Hiernach ließen die russischen Angebote allmählich nach. Skandinavien trat als kräftiger Käufer auf und bewilligte höhere Preise als wir. Das brachte zunächst den Roggenpreisen eine Stütze, zumal auch die Beschaffenheit des Inlandsroggens Verkäufer für Lieferung vorsichtig machte, andererseits aber auch wenig Neigung erweckte, in der Andienung diese vielleicht durch Bearbeitung und Mischung notdürftig lieferungsfähig gemachte Ware zu empfangen. Die Folge davon war, daß für Mailieferung ansehnliche Begleichungen den größten Teil der Verbindlichkeiten ebneten, und daß dadurch der vorherige Deport gegen Juli fast verschwand, zumal man der Meinung war, daß die inländische Ware, die sich schon im Mai unhaltbar erwies, im Juli erst recht nicht lieferbar sein würde.

Ernteaussichten.

Andererseits hatten sich die von Anfang an großen Preisunterschiede zwischen Mai- und Juli- gegenüber Septemberlieferung aufrechterhalten, weil die Aussichten für die neue Ernte sich allmählich recht günstig gestalteten. Infolge der großen Deports waren im Laufe des Frühjahrs ungeachtet des weiter sich bessernden Feldstandes die Meinungen über den Wertstand der Herbstlieferung geteilt, und daher kam es, daß sich schon im Mai und demnächst im Juni größere Herbstverkäufe der Provinzen zeigten, während andererseits russische Firmen hier für September Käufer waren.

Das Angebot von Inlandsladungen hielt den ganzen Juni hindurch und auch noch im Juli in unerwarteter Reichlichkeit an und ermöglichte den Mühlen eine schlanke Versorgung, allerdings mit einem Material, das für die Verarbeitung recht große Schwierigkeiten bot. Die Feuchtigkeit, die in dem alten Getreide enthalten war, machte sich, sobald wir sommerliche Hitze bekamen, in einem Festwerden eines großen Prozentsatzes der Mehlvorräte hier wie in den Provinzen fühlbar, wodurch für den Handel empfindliche Schwierigkeiten erwuchsen. Sonderliche Preisschwankungen erfuhr der Artikel im Laufe des Juni und Juli nicht mehr. Im Juni waren die niedrigsten und höchsten Preise für Julilieferung 188—192¾, im Juli 187—192 Mk.

Neue Ernte.

Der Uebergang zum neuen Erntejahr vollzog sich außergewöhnlich leicht; denn schon im Juli kam von der frischen Ernte, die im Osten, begünstigt durch schönes Wetter, noch früher unter Dach gebracht war als bei uns und im Westen, viel Angebot auf Abladung und viel Zufuhr an den Markt, während gleichzeitig noch immer große Mengen alten Materials angeboten

wurden. Ganz ohne weiteren Preisdruck ging es daher im Laufe des August nicht ab, so daß die zur Stelle befindliche Ware schon in dem letzten Teile des Juli ca. 8 Mk., auf ca. 175—176 Mk., nachließ und dann bis zum ersten September noch weiter sich um einige Mark auf 168—170 Mk. im Werte verminderte. Damit aber war ungefähr die Preislage gegeben, welche sich bis zum November hin unter mancherlei Schwankungen erhalten sollte und erst im Dezember noch eine weitere Ermäßigung auf 163 bis 164 Mk. erfuhr.

Wie sich sehr bald herausstellte, war die neue Ernte überwiegend von prachtvoller Beschaffenheit, wobei in der Hauptsache nur das Material Mecklenburgs und zum Teil Vorpommerns, auch Holsteins eine Ausnahme machte, weil dort sich infolge unzeitiger und oft wiederholender Regenfälle die Ernte stark verzögerte und die Qualität auf dem Felde Schaden nahm. Im übrigen zeigte der neue Roggen sowohl helle Farbe wie schweres Gewicht, dünne Schale und große Mehlergiebigkeit, während er gleichzeitig eine Trockenheit aufwies, wie sie das Korn in unserem Lande nur äußerst selten besitzt, und die unsere Mühlen der Mischung mit ausländischem Korn enthob. Während somit jede Tonne neuer Ware schon einen wesentlich höheren Prozentsatz Mehl ergab als das vorjährige Gewächs, erwies sich auch das neue Mehl daraus infolge seiner größeren Aufnahmefähigkeit für Wasser wesentlich ergiebiger beim Backen. Diese zwei Umstände aber spielten im weiteren Verlaufe insofern eine nicht unerhebliche Rolle, als sie den Bedarf der Bäcker an Mehl und den Verbrauch der Mühlen an Getreide verminderten und dadurch eine Erklärung boten für die oftmals sich wiederholenden Klagen über den schwierigen Verkauf im inländischen Roggen- und Roggenmehlgeschäft.

Russische Ernte.

Während wir somit mit einer Ueberfülle von Material im Vergleich zu unserem eigenen Bedarf zu tun hatten, hatte sich inzwischen die Ernte in Rußland wenig vorteilhaft gestaltet, und die Angebote von dort waren nicht nur immer geringer geworden, sondern man hatte auch manches nach dem Westen Deutschlands und dem Auslande Verkaufte wieder zurückzukaufen versucht. Das greifbare Material war in unserem Nachbarlande allenthalben sehr knapp geworden, und die Forderungen waren im Vergleiche zum Weltmarkt so hohe, daß dort von Ausfuhr kaum die Rede sein konnte. So trat denn Ostdeutschland als Versorger nicht nur des Auslandes und Rußlands selbst, sondern auch in hohem Maße für das westliche und nordwestliche Deutschland als Lieferant auf, und es entwickelte sich an der ganzen Ostseeküste entlang eine außerordentlich starke Ausfuhr, welcher die Einrichtungen unserer Häfen zeitweise kaum gewachsen waren. Gleichzeitig nahmen Hamburgs Mühlen, die sonst zum großen Teil auf den russischen Zuschuß angewiesen

sind, einen Teil des großen Ueberschusses aus der Provinz Sachsen und der Priegnitz elbewärts auf, und Hamburg selbst entwickelte lebhaftere Exporttätigkeit. Infolge der Ausfuhrvergütung von 50 Mk. und der niedrigen Exporttarife wurde das Material monatelang aus den sonst Berlin versorgenden Bezirken nach der Küste gezogen, ohne daß dadurch aber mehr als eine zeitweise kräftige Stütze für die hiesigen Preise geboten wurde. Denn auch hier fehlte es bei den guten Erträgen unserer eigenen Provinz nicht an Zufuhr, und im September konnten hier stärkere Andienungen erfolgen. Diese wurden schlank empfangen und zum Teil gegen vorherige Verkäufe für die Ausfuhr und an Hamburgische Müller nach Hamburg zu Wasser verladen. Diese lange nicht dagewesene Erscheinung des Roggenversandes von Berlin nach Hamburg nahm um diese Zeit und im Oktober nicht unerheblichen Umfang an.

Neben dem großen Roggenversand zeigte sich auch eine sehr starke Mehlausfuhr seitens der in den Produktionsgegenden liegenden Mühlen, was mit dazu beitrug, das dortige Material schlank zu beseitigen. Dabei waren die Ablieferungen der Landwirtschaft während des Sommers und des ganzen Herbstes bis zum Schluß des Novembers hin von einem Umfange, wie er in regelmäßigen Jahren auch nicht annähernd zu beobachten war. Es hing dies damit zusammen, daß sich das trockene Getreide sofort nach der Ernte dreschen ließ und bei der günstigen Witterung die Dreschmaschine auf dem Felde in weit größerem Umfange als sonst ihre Tätigkeit übte. Ueberdies war der Herbst von einer andauernden Trockenheit, wodurch die Feldarbeiten gehindert wurden und um so mehr Zeit blieb, das Getreide marktfertig zu machen. Da indessen die Ausfuhr vom 1. August bis zum Schlusse des Jahres an Roggen und Roggenmehl weit über eine halbe Million Tonnen Roggen ins Ausland oder durch Wiederverzollung über Holland nach dem westlichen Deutschland führte, und da außerdem für letzteres größere Mengen auf Durchfuhrschein expediert wurden, so erklärt es sich, daß trotz aller Leistungsfähigkeit der Zufuhren der Bedarf durchschnittlich dem Angebot Wage hielt. Besonders groß war der Abzug deutschen Roggens nach Rußland, wohin, das Mehl nicht gerechnet, seit August rund 1 000 000 dz seewärts sowohl wie über Land exportiert wurden. Ebenfalls gingen nach Norwegen rund 1 000 000 dz, nach den Niederlanden 900 000, nach Dänemark 500 000, nach Finnland 340 000, nach Schweden 140 000, nach der Schweiz zirka 100 000 dz. Auch nach Schottland und Irland, ebenso wie nach Spanien und Portugal wurden größere Mengen abgefertigt, und auch manche andere Bedarfsgebiete nahmen deutschen Roggen auf. Von Roggenmehl belief sich die Ausfuhr seit Beginn der neuen Saison auf ungefähr eine halbe Million Doppelzentner, wovon das meiste nach Finnland, Norwegen, Dänemark und nach den Niederlanden wanderte. Im Spätherbst trat auch Böhmen

als Käufer auf, ebenso nahmen andere österreichische Distrikte unseren Roggen und es wurde dadurch viel Material von Sachsen, Posen und Schlesien abgezogen.

Naturgemäß vollzog sich dieser große Exporthandel nicht Zug um Zug, sondern Vorverkäufe und Vorkäufe in großem Umfange waren damit verbunden und daher nahmen die Interessenten zur Preissicherung zu erheblichem Prozentsatz der Geschäfte den Berliner Lieferungshandel in Anspruch. Bis zum November hin hielten sich die Preisschwankungen innerhalb der Grenzen von 6 Mk. Zwischen Oktober- und Dezemberlieferung hatte sich noch ein Report von ungefähr 5 Mk. gebildet, der die Einlagerung der Ware veranlaßte. Im weiteren Verlaufe ließ der Dezemberpreis im Hinblick auf die großen zur Andienung bestimmten Mengen und angesichts größerer Schwierigkeit neuer Abschlüsse nach dem Auslande im Preise nach, wobei sich der beträchtliche Unterschied von ungefähr 10 Mk. zwischen Dezember- und Mailieferung herausbildete. Für letztere waren die Abgeber zunächst vorsichtiger, weil man bei einer Andauer der Ausfuhr in dem bisherigen Maßstabe mit der Möglichkeit rechnete, daß sich im späteren Laufe die Notwendigkeit einer Einfuhr vielleicht herausstellen könnte. Wie weit dies zutrifft, läßt sich vorläufig nicht erkennen. Jedenfalls war jener Report von 10 Mk. angesichts des billigen Zinssatzes, der zum Jahresschluß bestand, und der gegen früher wohlfeiler gewordenen Lagerspesen Anreiz für das Kapital, die im Dezember herandrängende Ware schlank aufzunehmen und zu reportieren.

Jahresende.

Im Dezember selbst wurde das inländische Angebot auf Abladung verhältnismäßig schwach, was im Hinblick auf den größeren Geldbedarf für den Jahreswechsel einigermaßen auffällig war und wohl hier und da die Vermutung einer nachlassenden Leistungsfähigkeit der Ernte erweckte. Da aber die Landwirte schon vorher durch ihre riesigen Einkäufe überreichlich für ihre Geldbedürfnisse gesorgt hatten, so war eigentlich eine gewisse Erklärung für eine Pause in den landwirtschaftlichen Verkäufen gegeben. Die höchsten und niedrigsten Monatspreise für Lokoware und für die einzelnen Lieferungstermine waren in Mark

im	loco	Mai-lieferung	Juli-lieferung	September-lieferung	Oktober-lieferung	Dezember-lieferung
Jan.	204 -210	208½-217¾	205¾-211¾	—	—	—
Febr.	191½-207	195¼-212½	192½-209¼	—	—	—
März	189 -203	191¾-207½	188¾-203	174½-182¼	—	—
April	183 -193	192 -197¾	188 -197½	177½-182	—	—
Mai	190 -198	195 -201	191¾-200½	177½-183¾	—	—
Juni	181 -191	—	188 -192¾	175½-179	176½-179½	176 -179½
Juli	175 -187	—	187 -192	178¼-184¾	178½-184¾	178½-185
Aug.	168 -176	179¾-182½	—	171½-180	174½-181	176¼-181¾
Sept.	168 -178	182 -191	—	172¾-180¾	176¼-181½	178¼-186
Okt.	168½-174	181¼-186¼	—	—	172¾-175¾	173¾-180¼
Nov.	166 -174	179¼-185¾	—	—	—	169 -176¾
Dez.	163 -170	174¼-183¼	—	—	—	167 -173½

Mit diesem Preisgange hatte sich, worauf schon vorher aufmerksam gemacht war, der Wert des Roggens vor dem des Weizens um 30 Mk. allmählich entfernt und somit der frühere Ersatz des Roggenmehls durch geringes Weizenmehl in Fortfall gekommen. Dagegen hatte der Brotverbrauch, und zwar der des Weizenbrotes ebenso wie des Roggenbrotes, mit der Konkurrenz einer enormen Pflaumen- und Apfelernte zu tun, die bei außerordentlich billigen Preisen dieser Früchte sich zeitweise recht fühlbar machte. Auch die Kartoffelernte unseres Landes war gut geraten und brachte im Wettbewerb mit der Kornernte viel Material für die Volksernährung.

Braugerste.

Braugerste. Der Beginn des Berichtsjahres stand unter dem Zeichen rückgängiger Bewegung. Die Preise, insbesondere für feinere Braugerste, hatten im Spätherbst 1907 eine außerordentliche Höhe erreicht, aber gegen Schluß des Jahres machte sich eine nicht unerhebliche Abschwächung fühlbar, die sich im Januar und Februar 1908 für mittlere und geringere Sorten immer stärker gestaltete, während bessere und feinere Qualitäten widerstandsfähiger blieben. Das Geschäft erstreckte sich in den genannten beiden Monaten hauptsächlich auf Bahnbezüge guter kujawischer und märkischer Qualitäten. Mittelsorten blieben vernachlässigt, da sie vielfach Geruch aufwiesen, und man deswegen mit Käufen auf Wasserabladung im Frühjahr sehr vorsichtig zu Werke ging. Im März trat aber verhältnismäßig kühles Wetter ein; es konnte sich jetzt ein lebhaftes Geschäft, hauptsächlich in schlesischen Provenienzen, entwickeln. Die der Mälzerei günstige Witterung bewirkte, daß im Frühjahr die Preise für feinere Qualitäten wieder etwas anzogen. Die Preisbewegung in der ersten Hälfte des Berichtsjahres war ungefähr folgende: böhmische und mährische 212—232 Mk. verzollt, schlesische 198—218 Mk., kujawische 188—205 Mk., märkische (Oderbruch) usw. 178—200 Mk. pro 1000 kg netto je nach Qualität.

Neue Ernte. Die Ernte des Berichtsjahres war in den für den Berliner Platz hauptsächlich in Betracht kommenden Provinzen quantitativ normal, qualitativ aber gut, teilweise sogar vorzüglich gewesen. Durch besonders feine Beschaffenheit zeichneten sich kujawische, märkische und pommersche Provenienzen aus. Dies hatte aber zur Folge, daß ein sehr erheblicher Teil der östlichen Ernte nach Sachsen, Thüringen und dem Rhein ging, wo sich infolge mangelhafter Beschaffenheit der Gerste alsbald ein sehr bedeutendes Geschäft in den genannten Sorten entwickelte. So kam es, daß die Preise, als man hier endlich anfing, stärker zuzugreifen, steigende Richtung einschlugen. Ebenso konnten allmählich auch die schlesischen Gersten, die zunächst verhältnismäßig billiger angeboten und weniger begehrt waren, von der Steigerung ge-

winnen. Das Geschäft setzte hier infolge der hohen Preise und der mißlichen Lage der Brauindustrie nur sehr zögernd ein; schließlich mußte der notwendige Bedarf aber gedeckt werden, und es vollzog sich bis zum Ende des Berichtsjahres ein reguläres Geschäft. Eine Abschwächung der Preise war erst im Dezember, aber auch nur für die weniger guten Qualitäten, zu bemerken. In böhmischen und mährischen Gersten, von denen letztere an Güte vielfach zu wünschen übrig ließen, kamen nur anfangs Herbst Abschlüsse in geringerem Umfange als sonst zustande, weil die Preise sich für diese Sorten außerordentlich hoch stellten, ohne daß sie unsere guten inländischen Sorten allzusehr an Güte überragten. Die Preise entwickelten sich ungefähr wie folgt: Böhmische und mährische 220—235 Mk. verzollt, schlesische 200 bis 220 Mk., kujawische 200—215 Mk., märkische (Oderbrucher) usw. 195—215 Mk. pro 1000 kg netto je nach Qualität.

Gerstenmalz. Erste Jahreshälfte.

Gerstenmalz für Brauzwecke begegnete zu Beginn des Berichtsjahres nur geringem Interesse. Infolge der sehr hohen Preise hatten im Herbst 1907 nur die allernotwendigsten Abschlüsse stattgefunden. Es kam aber trotzdem später nicht mehr zu den erwarteten größeren Umsätzen, weil der Bierverbrauch infolge der schlechten Erwerbsverhältnisse und der ungünstigen Witterung ständig zurückging. Da die Malzfabriken sich angesichts des hohen Preisstandes ebenfalls Zurückhaltung auferlegten, und ihren Betrieb früher als sonst geschlossen hatten, so war auch das Angebot keineswegs dringend, so daß das Geschäft bis in das Frühjahr hinein vollständig lustlos blieb. Im Sommer fanden wohl vereinzelte Umsätze statt, eine größere Ausdehnung konnte der Verkehr jedoch nicht gewinnen, da der Bierabsatz nach wie vor kaum den bescheidensten Erwartungen entsprach und die Brauereien keine Veranlassung hatten, sich größere Vorräte von Malz hinzulegen. Die Abnahme der laufenden Schlüsse ging nur sehr stockend vonstatten.

Die Preise gestalteten sich, geringere Sorten unberücksichtigt, ungefähr folgendermaßen: böhmische und mährische 32—35 Mk. verzollt, schlesische und sächsische 30½—34 Mk., posensche und Oderbrücher usw. 29½—33 Mk. pro 100 kg netto frei Berlin je nach Qualität.

Neue Saison.

Im Herbst, gegen Ende September, trat etwas Nachfrage nach altem Malz hervor, welches ungefähr auf alter Preisgrundlage gehandelt wurde. Die Nachfrage nach neuem Malz begann erheblich später als sonst, da das Rohmaterial der neuen Ernte eine bedeutende Preiserhöhung aufwies und infolgedessen auch Malz wiederum einen Preisaufschlag erfahren mußte. Die ersten Forderungen lauteten 1—1,50 Mk. pro 100 kg höher als die Schlußpreise der zu Ende gegangenen alten Kampagne. Wenn auch die Qualitäten diesmal sehr gut waren, so verhielt sich der Bedarf doch sehr abwartend, da noch überall genügende Vor-

räte vorhanden waren und der gegen das Vorjahr noch erhöhte Preisstand zur Vorsicht mahnte. Trotzdem Gerste sich weiter im Preise befestigte, mußten sich die Malzfabrikanten zu erheblichen Preisnachlässen verstehen, da der Absatz überall sehr schwierig geworden war. Erst Mitte November begann sich größeres Interesse zu zeigen, doch wurden die üblichen Abschlüsse fast allseitig in wesentlich kleinerem Umfange getätigt als in anderen Jahren. Hierzu trugen nicht nur die noch verhandenen Bestände bei, sondern man sah sich auch angesichts der drohenden Brausteuererhöhung und des infolgedessen befürchteten Konsumrückganges veranlaßt, vorsichtig beim Einkauf zu sein. So kam es, daß Malz am Ende des Berichtsjahres erheblich billiger war, als es die Preise für Gerste rechtfertigten. Die Weiterentwicklung des Geschäfts dürfte wesentlich von den späteren Witterungsverhältnissen und dem Schicksal der Brausteuervorlage abhängen. Die Notierungen waren, geringere Sorten unberücksichtigt, ungefähr wie folgt: böhmische und mährische 32½—34½ Mk. verzollt, schlesische und sächsische 30—33½ Mk., posensche und Oderbrücher usw. 29—32 Mk. pro 100 kg netto frei Berlin je nach Qualität.

Weizenmalz. W e i z e n m a l z hatte bis zum Frühjahr nur unbedeutendes Geschäft. Das Angebot war, da nur das Notwendigste hergestellt worden war, schwach, aber es trat auch zunächst kein Bedarf hervor; erst zum Sommer belebte sich das Geschäft etwas, und es konnten hier und da noch kleinere Abschlüsse vollzogen werden, da der Weißbierkonsum allmählich wieder etwas an Ausdehnung gewann. Immerhin ließ die Lage des ganzen Gewerbes die meisten Wünsche noch unerfüllt. Die Preisbewegung war ungefähr folgende: schlesische 34—35 Mk. nominell, sächsische und thüringische 32—34 Mk., uckermärkische und Oderbrücher usw. 30—33½ Mk.

In der neuen Kampagne gestaltete sich das Geschäft insofern etwas lebhafter, als vielfach bei den Brauereien nur wenig Vorräte übriggeblieben waren und die allmähliche Steigerung der Weizenpreise bald Deckungsbegehr nahelegte. Wenn auch der Handel nicht über ein mittleres Maß hinausging, so konnten die angebotenen Mengen doch schlank untergebracht werden, und zwar zu billigeren Preisen als im Vorjahre. Das Malz zeigte eine erheblich bessere Qualität als die vorjährige. Umgesetzt wurden hauptsächlich uckermärkische, vereinzelt auch Oderbrücher und schlesische Provenienzen, während sächsische und thüringische sich verhältnismäßig zu hoch stellten. Gegen Ende des Jahres trat eine allgemeine Preiserhöhung ein. Es notierten: schlesische 32—34 Mk., sächsische und thüringische 31—32½ Mk., uckermärkische und Oderbrücher usw. 28½—31½ Mk. pro 100 kg netto frei Berlin je nach Qualität.

Futtergerste.

Futtergerste.

Das Geschäft in Futtergerste wird von Jahr zu Jahr größer und nimmt infolge des niedrigen Eingangszolles immer mehr die Hilfe des Auslandes und besonders Südrußlands in Anspruch. In dem vom 1. Aug. bis 31. Juli währenden Erntejahr 1907/08 waren 17 223 810 dz in Deutschland eingeführt gegen 16 612 525 im Jahre zuvor, und seit Beginn der neuen Saison vom 1. Aug. bis 31. Dez. 1908 stellte sich Deutschlands Einfuhr an Futtergerste auf 9 838 743 dz gegen 9 816 036 gleichzeitig 1907.

Preise.

Der wachsende Verbrauch der Gerste erklärte sich diesmal hauptsächlich durch die hohen Preise für Hafer und Mais, wie sie für ersteren durch die Ausfuhrvergütung des Zolls von 50 Mk., für letzteren durch die Mißernten des Auslandes und den Eingangszoll von 30 Mk. veranlaßt waren. Die russischen Preise setzten das Jahr für Januarabladung mit ca. 137—138 Mk. ein, und auch für Frühjahrsverschiffung waren die Forderungen ungefähr dieselben. Die Preise gingen dann bis zum Beginn des Februar auf 132 Mk. zurück und wichen in diesem Monat weiter bis auf ca. 127 Mk., während die Forderungen neuer Ernte um diese Zeit mit 115 Mk. begannen. Der 1. April brachte dann einen Stand für schwimmende Ware von 119, für April-Juni-verschiffung von 121 und für August-Oktoberverladung von 111 Mk., welche Preise sich dann im ersten Drittel des April noch um etwa 1—2 Mk. ermäßigten. Im Mai war der Preisstand ein wenig höher, im ganzen aber hielten sich doch die Schwankungen in mäßigen Grenzen, bis dann im Laufe des Juli eine kräftigere Aufwärtsbewegung einsetzte, die für schwimmende und sofort abzuladende Ware Notierungen von 123 Mk., für August-September solche von 119,50 und August-Oktober 120 Mk. brachte. Allerdings waren diese nur ganz kurz vorübergehend, und sehr bald war im August ein Durchschnittsstand von 114 Mk. erreicht. Wiederholt zeigten sich dann noch Steigerungen bis zu 120 Mk., aber im Durchschnitt notierten die Cifpreise während des Restes des Jahres zwischen 114 und 118 Mk., und die Jahresschlußpreise waren für schwimmende Ware 114,50, für Januar 115, für Januar-März 116, für Februar-Juni 116 Mk. Rußlands Ernte von Futtergerste war im Jahre 1908 eine recht günstige gewesen. Die offizielle Schätzungsziffer verzeichnet einen Zahlenertrag von 502 Mill. Pud gegen 470 bezw. 415 und 461 Mill. Pud in den letzten drei Jahren. Der Umstand, daß die russischen Exporteure schon im Frühjahr willige Verkäufer gewesen waren, und die Tatsache, daß sie, mit Ausnahme kürzerer Perioden, das auch während des ganzen Jahresverlaufes blieben, bestätigt um so mehr diese befriedigende Ertragsschätzung, als vom 1. Aug. bis zum Ende des Jahres die russische Gerstenausfuhr nicht weniger als 1 608 000 t betrug gegen 1 330 000 t gleichzeitig im vorigen Jahre. Der größere Teil dieser Ausfuhr ist nach Deutschland

verkauft worden, das an Futtergerste vom 1. Aug. bis Ende Dezember fast 1 Mill. Tonnen, hauptsächlich russischer Provenienz, einführte.

Import. Die Beteiligung Berlins an dem Gersteimportgeschäfte unseres Landes war im abgelaufenen Jahre eine wesentlich größere als früher, weil die Notwendigkeit, für den mangelnden Mais und den zeitweise zu teuren Hafer Ersatz zu schaffen, den Begehr der Kundschaft in erhöhtem Grade auf Gerste hinlenkte. Die Qualität der diesjährigen russischen Futtergerste war überwiegend eine recht befriedigende, was das Importgeschäft erleichterte und zu weniger Differenzen als sonst führte. Der neue Kontrakt mit der 3%igen Besatzklausel führte allerdings in den letzten Monaten des Jahres, wie schon eingangs erwähnt, zu Meinungsverschiedenheiten bezüglich der Beurteilung des in der Gerste enthaltenen Hafers, und während des Streits um diese Meinungsverschiedenheit wurde das Geschäft bis zur vorläufigen Beilegung der Differenzen geringer. Von inländischer Futtergerste kam im ersten Teile des Jahres noch ziemlich viel an alter Ware heraus, die ursprünglich wohl als Braumaterial Verwendung finden sollte, und nun, da der Bedarf hierfür gedeckt war, zu Futterzwecken Unterkommen suchte. Seit Beginn der neuen Saison ist das Geschäft von inländischer Futtergerste merklich kleiner als in anderen Jahren gewesen. Die mangelnde Konkurrenz der ausländischen Braugerste lenkte den Bedarf in vermehrtem Grade auf die heimischen Qualitäten, und da diesmal der ganze Westen unseres Landes in den östlichen Produktionsgebieten kaufte, so wurde ein erheblich größerer Prozentsatz der Gerstenernte als sonst als Malzgerste verkauft oder wird als solche noch festgehalten. Die mit Geruch behafteten und hier sehr beliebten schweren inländischen Sorten erzielten als Futtermaterial sehr hohe Preise, die sich zeitweise von den für Braugerste bezahlten nicht allzuweit entfernten. Die gute russische Futtergerste machte auch insofern der Verwendung heimischer Futtergerste Konkurrenz, als sie dieser in ziemlichen Mengen beigemischt wurde.

Die im Lokalverkehr bezahlten Gerstenpreise waren zum Beginn eines jeden Monats in Mark:

	Inländische mittel u. gering	Inländische gute	Russische u. Donau leichte
am 2. Januar	162—168	169—180	151—156
„ 1. Februar	156—166	167—178	153—158
„ 2. März	150—158	159—175	149—153
„ 1. April	150—160	161—170	146—150
„ 1. Mai	149—159	160—172	146—150
„ 1. Juni	151—159	160—172	145—150
„ 1. Juli	150—157	158—170	135—138
„ 1. August	150—157	158—170	139—143
„ 1. September	159—165	166—178	139—144
„ 1. Oktober	164—175	176—184	143—147
„ 2. November	160—168	169—182	139—144
„ 1. Dezember	156—168	169—184	138—142
„ 31. „	154—164	165—180	137—140

Im Kalenderjahre vom 1. Januar bis 31. Dezember betrug in Doppelzentnern Deutschlands

	Malzgerste-Einfuhr 1907	1908		Futtergerste-Einfuhr 1907	1908
	3 236 548	2 672 030		17 910 245	17 184 258
davon aus			davon aus		
Oestr.-Ungarn	2 472 732	2 139 453	Rußland	15 483 906	15 867 365
Rumänien	303 041	104 729	Rumänien	1 280 470	537 948
Rußland	99 820	117 867	Serbien	135 749	88 362
Türkei	80 309	5 688	Marokko	321 165	371 073
Dänemark	209 226	219 766	Indien	259 930	4 626
			Argentinien	6 157	116 337

Hafer.

Hafer. Preise.

Das Geschäft in Hafer begann das Jahr bereits in rückgängiger Bewegung, aber mit Preisen, die trotz ihrer vorangegangenen Ermäßigung im Hinblick auf die gewaltige Ernte des Jahres 1907 sich bald als zu hohe herausstellten. Am 2. Januar notierte hier im Locogeschäft feiner Hafer 178—192, mittlerer 172—177, geringer 166—171 Mk., während Mailieferung 177¼ Mk. galt. Die Halferernte Deutschlands hatte in 1907 teils infolge des größeren Anbaues von 4 377 115 ha gegen 4 221 533 in 1906, wie er durch die derzeitigen starken Auswinterungen anderen Getreides veranlaßt war, teils durch den glänzenden Ertrag von 2,09 t pro Hektar ein Ergebnis von 9 149 138 t gebracht. Diese Ernte übertraf schon den Rekordertrag des vorhergegangenen Jahres um ungefähr 700 000 t, den früheren Durchschnitt aber um fast 2 000 000 t. Allerdings zeigte sich für Hafer ziemlich gute Verwendung nach dem Auslande, auch nutzten die Wirtschaften die Riesenernte, angesichts der hohen Preise anderer Getreidearten, selbst durch verstärkte Verfütterung aus, aber trotzdem zeigte sich an den Inlandsmärkten eine so reiche Zufuhr, daß beim Beginn des laufenden Jahres, als die Ausfuhr nachließ, stärkere unverkaufte Sendungen an den hiesigen Markt drängten. Das Berliner Geschäft zeigte aber nur beschränkte Aufnahmefähigkeit, da durch das Daniederliegen des Baugewerbes das Fuhrwesen sehr schwere Zeiten hatte und am Futterverbrauch soweit als möglich sparte. Diese Verhältnisse hielten ziemlich das 1. Quartal hindurch an, und eine allmähliche Abbröckelung der Preise war die Folge. Es notierten:

	Mailieferung	Julilieferung
am 2. Januar	147¼	—
„ 1. Februar	170	170¼
„ 2. März	167	169
„ 1. April	160	163¼

Von da an entwickelte sich wieder die Ausfuhr, und alle die hierfür in Betracht kommenden Provinzen wurden vorläufig mit ihren Angeboten zurückhaltender. Besonders England bekundete recht lebhaften Bedarf, und wenn auch die Fülle des Materials bequem alle Ansprüche befriedigte, so war der Ton des Geschäfts

bis um Mitte Mai doch entschieden freundlicher. Die hier vorhandenen Haferbestände, die am 1. Januar 6 894 t, am 1. Februar 7 080 t, am 1. März 6 119 t, am 1. April 8 978 t und am 1. Mai 8 644 t betragen hatten, also im ganzen keinen sonderlichen Umfang aufwiesen, waren zum Teil hier auf Mailieferung angedient, und ein größerer Posten davon zum Versand nach Stettin empfangen worden. Noch um Mitte April hatte Mailieferung 156¾, Juli 159 Mk. gegolten, während der Mai mit Preisen von 161½ und 166½ eröffnete, und schon in der ersten Woche weitere Wertsteigerungen, für Mai bis 167, für Juli bis 172¼ Mk. brachte. Hiernach bröckelten die Kurse wieder ein wenig ab, ohne ihren vorherigen niedrigsten Stand ganz zu erreichen. Denn nunmehr begannen sich für die neue Ernte mancherlei Besorgnisse zu regen, und das bewirkte für Herbstlieferung während des Juni und Juli einige Preissteigerung, die aber schon im August nicht mehr ganz Stand hielt, als sich's herausstellte, daß aus der alten Ernte noch große Vorräte übrig geblieben waren.

Neue Ernte. Erst im Oktober machte sich der wesentliche Unterschied in dem Umfange der alten und neuen Ernte fühlbar. Die Forderungen erhöhten sich und die Offerten ließen die frühere Fülle vermissen. Da sich hier die Schwierigkeiten des Locogeschäfts im ganzen wenig geändert hatten, und es nur selten gelang, vorteilhaft einzukaufen, so wurde das Geschäft mehr und mehr ein gequältes und hat den Interessenten keine nennenswerten Vorteile gebracht. Feine Qualitäten waren äusserst knapp angeboten, und es war zeitweise fast unmöglich, für gemachte Vorverkäufe solcher Ware Deckung zu finden. Die neue Ernte hatte wirklich feine Sorten eben nur in geringem Umfange hervorgebracht. Andererseits wurden die mittleren Qualitäten, wie sie seitens der Proviantämter gebraucht werden, zum Export benutzt, und der Staat zahlte somit nicht nur die große Prämie für die Mehr-Ausfuhr, sondern verteuerte und erschwerte auch den Einkauf des Hafers für seine eigenen Magazine. Die Preisschwankungen waren nach den höchsten und niedrigsten Monatspreisen:

	September-lieferung	Oktober-lieferung	Dezember-lieferung	Mai-lieferung
im August	158½—164¼	160½—165½	162½—166¾	164½—166¾
„ September	159—167½	161½—167¾	164¾—169¾	167½—172½
„ Oktober	—	163¾—165¾	164¼—167	166½—170¼
„ November	—	—	162¾—166¼	166¾—169
„ Dezember	—	—	159¾—163½	163¾—167¾
am 31. „	—	—	—	165¾

Die Loconotizen für Hafer am Berliner Markt waren zum Beginn eines jeden Monats in Mark für inländischen

	feinen	mittleren	geringen
am 2. Januar	178—192	172—177	166—171
„ 1. Februar	177—187	168—176	163—167
„ 2. März	175—184	163—174	156—162

	feinen	mittleren	geringen
am 1. April	171—182	162—170	157—161
„ 1. Mai	173—182	164—172	159—163
„ 1. Juni	175—182	165—174	160—164
„ 1. Juli	172—182	162—171	156—161
„ 1. August	174—183	166—173	161—165
„ 1. September	172—180	163—171	157—162
„ 1. Oktober	177—184	168—176	164—167
„ 2. November	175—182	168—174	164—167
„ 1. Dezember	176—180	171—175	165—170
„ 31. „	175—181	167—174	163—166

Das starke Nachlassen in den inländischen Leistungen der Produktionsgebiete kann nicht überraschen, wenn man die diesjährigen Erträge mit denen der letzten Jahre vergleicht. Die gesamte deutsche Haferernte in 1907 hatte 7 694 833 t betragen gegen 9 149 138 t im Jahre zuvor, 8 431 379 t in 1906 und 6 546 502 Tonnen in 1905. Letztere Ernte war die schlechteste des letzten Jahrzehnts gewesen, die von 1907 die weitaus beste.

Die Einfuhr ausländischen Hafers war infolge geringer Leistungsfähigkeit Rußlands, dessen Ernte von 1907 äußerst enttäuscht hatte, und das erst später vorübergehend kräftiger lieferte, wesentlich geringer als in anderen Jahren, obwohl aus Argentinien größere Mengen nach dem westlichen und nordwestlichen Deutschland eingeführt wurden. Auch hier hatte man zu Beginn des Jahres Laplata-Hafer gekauft, denselben jedoch meist anderweitig verfügt, da bei uns der argentinische Hafer mit seiner rötlichen Farbe und seinem Besatz von Schwarzhafer ungern vom Konsum genommen wird. Import und Export.

Mais.

Deutschlands Maisverbrauch und Maishandel ist im verflossenen Jahre um fast die Hälfte seines vorherigen Umfanges zurückgegangen. Die Einfuhr Deutschlands in 1908 belief sich auf 6 700 000 dz gegen 12 521 000 dz im Jahre zuvor. Der Hauptgrund für diese starke Einschränkung der Einfuhr waren die ungünstigen Ernten in den bedeutenderen Produktionsgebieten. So hatten die Vereinigten Staaten im Jahre 1907, deren Ernte das Material für den Handel in 1908 stellte, einen Ertrag von 2592 Mill. Bushels gewonnen gegen 2927 Mill. Bushels in 1906 und 2708 Mill. Bushels in 1905. Bei dem gewaltigen Eigenbedarf der Vereinigten Staaten an Mais machte naturgemäß dieser starke Ausfall an sich schon das Land für die Ausfuhr wenig leistungsfähig und ließ dort die Preise so erheblich steigen, daß sie im Laufe des Jahres für die Ausfuhr kaum noch in Betracht kamen. Im übrigen waren aber die Qualitäten so wenig haltbar, daß auch hierdurch sich der Export verbot. Die europäischen Importeure, die nach amerikanischem Zertifikat im Anfang des Jahres gekauft hatten, erlitten beträchtliche Qualitäts-Verluste, während diejenigen Firmen, die mit der Bedingung Mais. Ernte.

gesunder Auslieferung kauften, vor Nachteilen mehr bewahrt blieben. Allerdings veranlaßten die hierbei zu zahlenden Vergütungen die Amerikaner demnächst auch zu größerer Vorsicht in ihren Angeboten. Es wurden wieder manche Partien in künstlich gedarrtem Mais gehandelt, doch schlief bei den hohen Preisen auch hierin das Geschäft mehr und mehr ein.

Die Donauländer hatten in 1907 gleichfalls nur ganz geringe Erträge. Rumänien erntete im Jahre 1907 20 289 519 hl gegen 46 004 196 hl im Jahre 1906. Letztere Ernte war allerdings eine außerordentlich große gewesen, die vorjährige dafür aber außerordentlich klein. Rußlands Maiserträge beliefen sich im Jahre 1907 auf 79 Mill. Pud gegen 110 Mill. im Jahre 1906 und hatten somit gleichfalls nur wenig Ueberschüsse ergeben.

Das einzige Land, das eine ansehnliche Ernte für Europa zur Verfügung hatte, war Argentinien, wo sich die Maisernte auf zirka 3½ Millionen Tonnen belief. An sich war dies für dortige Verhältnisse auch nur eine mäßige Ernte, da zwar der vorhergegangene Ertrag nicht viel über die Hälfte betragen hatte, während aber im vorletzten Jahre ein Ertrag von fast 5 Millionen Tonnen in den Laplata-Staaten erreicht war. Immerhin ließ die diesmalige Ernte nicht unerhebliche Mengen an Mais zur Ausfuhr übrig und Europa mußte sich damit und den kleineren Leistungen der übrigen Ausfuhrgebiete begnügen.

Preise. Die Folge war ein scharfes Anziehen der Maispreise im Laufe des Jahres bis zu einer Höhe, die gewaltsam den Verbrauch einschränkte. Der Plata-Mais begann in seinen Cifforderungen zur Frühjahrsverschiffung das Jahr mit zirka 109 Mk. und erhöhte anfänglich diesen Stand ein wenig, um dann im März bis auf 106 Mk. zurückzugehen. Bis um Mitte April änderte sich hieran wenig, dann aber kamen die Preise zuerst langsam ins Steigen, so daß der Beginn des Juli Cifnotierungen von 113 Mk. brachte. Im Laufe dieses Monats erhöhten sich in rascher Folge die Forderungen bis auf 123 Mk., wobei merkliche Deports bezahlt wurden. Der 1. August zeigte einen Stand von 119 Mk., der 1. September von 120½ Mk., und bis zum 1. Oktober waren die Notierungen für August-September-Verschiffung auf 127, für September-Oktober auf 126 Mk. erhöht. Auch der 1. November brachte noch für schwimmendes Material den Preis von 126, für Abladung von 121 Mk., während zum Jahresschluß wieder Frühjahrsverschiffung mit durchschnittlich 109 Mk., also wie zu Beginn des Jahres, notierte. Donau-Mais eröffnete das Jahr mit 117—118 Mk., um im Sommer auch bis 126 Mk. zu steigen und für sofort verladbare Ware diesen Stand mit nur zeitweisen Abschwächungen um einige Mark bis zum Jahresschlusse festzuhalten. Recht gut und verhältnismäßig reichlich geerntet war der Cinquantine-Mais, in dem während des Jahres auch ein ansehnliches Geschäft stattfand. Odessa-Mais

hielt sich unter dem Werte der Donau-Lieferung, da über seine Qualitäten vielfach geklagt wurde. Der Mixedmais kam nur im ersten Quartal regelmäßig zum Umsatz und verschwand dann im Laufe des Jahres mehr und mehr vom Markt, wobei seitens solcher Käufer, die des Mixed durchaus bedurften, zeitweise 20—30 Mk. mehr als für Rundmais angelegt werden mußten. Auch einige als Ersatz für den fehlenden Amerikaner bezogene serbische Mixedmaispartien erzielten sehr hohe Preise.

Die Cifpreise stellten sich in runden Ziffern für schwimmenden oder bald abzuladenden Mais in Mark (frei Hafen exkl. Zoll):

	amerik. Mixed		La Plata	Donau	Odessa
Anf. Januar	121	(April-Mai)	$109^1/_2$	117	115
„ Februar	115	„	109	118	$116^1/_2$
„ März	115	„	$108^1/_2$	—	$115^3/_4$
„ April	119	(Mai-Juni)	107	$119^1/_2$	116
„ Mai	—	„	$110^1/_2$	$120^1/_4$	120
„ Juni	—	„	110	$116^3/_4$	$113^3/_4$
„ Juli	—	„	$113^1/_2$	$114^1/_2$	—
„ August	—		119	126	123
„ September	—		$120^1/_2$	—	—
„ Oktober	—		127	—	—
„ November	$125^3/_4$		$125^1/_2$	124	—
„ Dezember	125		$124^1/_2$	125	119
31. „	118	(April-Mai)	$109^1/_2$	118	116

Da zu der Teuerung des Weltmarktes bei uns auch noch der Eingangszoll von 30 Mk. für die Tonne kam, so erklärt es sich, daß der Verbrauch des Mais mehr und mehr durch andere Stoffe verdrängt wurde. Die Landwirtschaft verfütterte ihre eigenen Produkte, und, wo es nur ging, wurde der Mais durch Gerste und Hafer ersetzt. Besonders die erstere hat den Maisverbrauch im letzten Jahre ganz erheblich eingeschränkt. Allerdings darf nicht vergessen werden, daß der Maishandel auch unter der Konkurrenz der Maisfabrikate, die als Homko und unter verschiedenen anderen Namen sonderbarerweise steuerfrei ins Land kommen, zu leiden hat.

Die Aussichten für die neue Maiskampagne gestalteten sich allgemein besser. In Amerika gewann man im Herbst eine Maisernte von 2668 Mill. Bushels, was allerdings auch nur 76 Mill. Bushels mehr als im Vorjahre war, aber dem Anscheine nach doch das Land wieder exportfähiger zu machen versprach; denn die amerikanischen Offerten traten im letzten Teile des Jahres für alte und neue Ware wieder mehr hervor zu Preisen, die für schwimmende alte Ware im November zirka 126 Mk., gegen Jahresschluß für neue zirka 116 Mk. betrugen. Die Hoffnung, daß die diesjährigen Qualitäten bessere als im Vorjahre seien, besteht vielfach, doch wird erst die Erfahrung lehren, ob man sich hierin nicht wieder täuscht. Die neuen Ernten des südöstlichen Europas im Herbst wurden recht gute. Rumänien schätzte seine Ernte auf 34 Mill. Hektoliter gegen 20 Mill. im Vorjahre, während in 1906 46 Mill. gewonnen wurden. Rußlands Neue Ernte.

neue Maisernte wurde von der Regierung mit 95 Mill. Pud angegeben gegen 79 Mill. in 1907 und 110 Mill. in 1906. Sind somit die neuen Ernteergebnisse Rußlands und der Donau ganz wesentlich bessere als die vorhergegangenen, so muß doch der Vergleich mit den Erträgen von 1906 davor warnen, die Erwartungen auf die kommende dortige Ausfuhr allzu hoch zu spannen, zumal Restbestände aus dem letzten Jahre weder an der Donau noch in Rußland geblieben sind. Die Hoffnungen für die argentinische, Anfang 1909 fällige Maisernte waren vorläufig günstige, so daß gegen Schluß des Jahres bereits wieder flott April-Mai- und Mai-Juni-Verschiffung zu Preisen zwischen 108 und 110 Mk. gehandelt wurden.

Im hiesigen Lokalverkehr richteten sich die Preise im Konsumgeschäft außer nach der allgemeinen Lage besonders auch nach den greifbaren Beständen, und da zeigte sich oft eine derart knappe Versorgung, daß wahre Liebhaberpreise wiederholt angelegt wurden. Es wurde für Locoware von den Konsumenten bezahlt in Mark für

Anfang	amerik. Mixed	runder	Anfang	amerik. Mixed	runder
Januar	173—178	159—166	Juli	172—174	152—156
Februar	176—178	158—167	August	180—182	159—163
März	159—162	158—160	September	185—187	160—168
April	156—158	156—159	Oktober	—	169—181
Mai	164—167	162—164	November	—	185—186
Juni	176—178	162—166	Dezember	—	168—172
			31. Dezember	167—171	166—169

Im Lieferungshandel war der Verkehr im ganzen kein großer, da die diesjährige Geschäftslage des Weltmarkts weniger als sonst eine rechte Grundlage für einen regelmäßigen Lieferungsverkehr abgab. Die höchsten und niedrigsten Monatspreise für die einzelnen Lieferungsschichten waren

im	Mai-Lieferung	Juli-Lieferung	Sept.-Lieferung	Okt.-Lieferung	Dez.-Lieferung
Jan.	150¾—153¾	—	—	—	—
Febr.	146—149½	—	—	—	—
März	147—151¼	143¼—146½	—	—	—
April	147—156¼	140—145¼	—	—	—
Mai	156—160½	144½—149	—	—	—
Juni	—	142¼—147¾	142—147½	—	—
Juli	—	147¼—156½	146½—156¾	—	—
Aug.	—	—	153—157	153½—156½	149—152
Sept.	—	—	158¼—170	157—168	152½—162½
Okt.	149—150½	—	—	157½—170	157¾—160¾
Nov.	149½—152¼	—	—	—	159¼—164¼
Dez.	144½—150½	—	—	—	158—165

Die Herkunftsländer für unseren Maisimport waren in den Kalenderjahren

	1907	1908
Rumänien	2 580 204 dz	1 255 139 dz
Rußland	2 808 079 „	1 388 858 „
Serbien	501 110 „	203 575 „
Türkei	118 794 „	3 139 „
Argentinien	2 505 077 „	2 305 672 „
Vereinigte Staaten	3 549 838 „	1 062 565 „
Afrika	159 546 „	325 330 „

2. Hülsenfrüchte.

Erbsen waren während des ganzen Jahres gesucht und, soweit feinkochende Ware in Betracht kam, hoch im Werte. Gute, kleine, gelbe und grüne Erbsen waren sehr selten, während Viktoriaerbsen in größerer Auswahl, wenn auch zu hohen Preisen, zu beschaffen waren: Erbsen.

Es notierten: kleine gelbe Erbsen 220—260 Mark, kleine grüne Erbsen 250—270 Mk., Viktoriaerbsen 230—290 Mk. nach Qualität.

Rußland hatte wieder eine große Linsenernte; andere Produktionsländer (Mähren, Böhmen, Chile) fanden hier keine Rechnung. Die Preisrückgänge waren ungeheuer, zum Teil über 25 Prozent und brachten den Eignern erhebliche Verluste. Die Qualität war gut, nur in letzter Zeit in bezug auf Farbe etwas geringer. Mit Käfern behaftete Linsen wurden hier nicht bemerkt. Die Preise für eine Durchschnitssgröße fielen vom Juli bis Dezember von 300 auf 210 Mark per 1000 Kg. Linsen.

Wegen der anhaltenden Dürre in den österreichischen Produktionsgebieten hegte man für die Bohnenernte die schlimmsten Befürchtungen und versorgte sich daher vielfach mit vorjähriger Ware. Nach und nach erwiesen sich die Schäden als nicht so allgemein, und das Angebot wurde noch ziemlich dringend bei fallenden Preisen. Kleine Bohnen gingen von 25 auf 21 Mk., Langbohnen von 26 auf 24 Mk., Rundbohnen von 28 auf 25 Mk. zurück. Die Qualität befriedigte nicht immer, es wurde von den Abladern noch zu wenig Wert auf saubere, ganz erdfreie Ware gelegt, auch ließ die Sortierung nach Größe und Art noch oft zu wünschen übrig. Bohnen.

3. Zwiebeln.

Das Zwiebelgeschäft in den Monaten Januar, Februar und März des Berichtsjahres, in denen die einheimischen Zwiebeln wegen des Auswachsens und wegen des nahen Beginns der neuen Saison für Aegypterzwiebeln möglichst vollständig geräumt werden müssen, litt sehr unter der quantitativ guten Ernte und dem zu großen Anbau des Jahres 1907. Die Preise waren niedrig und schwankten zwischen 2,50—4,50 Mk. Die ersten neuen Aegypterzwiebeln, welche speziell über Triest bezogen werden, trafen Anfang April hier ein und kosteten im Engroshandel 7,50 Mk. Die Zufuhren am hiesigen Platze entsprachen annähernd dem Konsum. Der Preis von 7,50 Mk. hielt sich von April bis Juni. Ein sprunghaftes Steigen und Fallen, wie es häufig vorkommt, war nicht zu bemerken. Alte Ware. Aegypterzwiebeln.

Die ersten neuen hiesigen Steckzwiebeln trafen Anfang Juni aus Lübbenau (Spreewald) ein. Es folgten bald Zufuhren aus der Pfalz und der für Berlin hauptsächlich in Betracht kommenden Hiesige Steckzwiebeln.

Provinz Sachsen. Die Preise für Steckzwiebeln waren gute Mittelpreise.

Säezwiebeln

Veranlaßt durch die niedrigen Preise des Vorjahres, haben die Produzenten in diesem Jahre weniger Säezwiebeln angebaut. Ihr Wachstum litt sehr unter der Trockenheit des Sommers. Die unausbleibliche Folge war, daß die Preise schon zu Anfang der Saison recht hoch einsetzten, und als die Ernte mehr und mehr zu übersehen war, sprungweise in die Höhe gingen. Erzielt wurden Anfang September 4,50 Mk., Mitte November 10 Mk.

4. Landwirtschaftliche Sämereien.

a) Frühjahrsgeschäft.

Frühjahrsgeschäft.

Die Befürchtungen einer besonders schlechten inländischen Samenernte des Herbstes 1907 gewannen erst zu Ende des Jahres feste Gestalt. Bei dem Mangel einer zuverlässigen Berichterstattung bringen erst die gewöhnlich sehr späten Ablieferungen der heimischen Landwirtschaft etwas Klarheit über den Ertrag. Es war dies Jahr besonders entscheidend für die Preisbildung, da man schon früher wußte, daß die Erzeugung im Auslande uns keine besonders großen Mengen bringen konnte.

Rotklee.

Nachdem die Fehlernte in Deutschland zur Gewißheit geworden war, begann eine Aufwärtsbewegung, die ohne Unterbrechung bei Rotklee, dem Hauptartikel, die Preise immer höher trieb, je mehr die kaum noch zu ergänzenden Vorräte sich verminderten. Die Preislage war höher, als man sie jemals beobachtet hatte.

Weißklee.

In Weißklee war die inländische Ernte nicht bedeutend, sie genügte aber mit der Zufuhr aus Galizien und Böhmen, um in Verbindung mit den Resten der früheren Ernte den Inlandsbedarf zu decken. Die früher so bedeutende Ausfuhr hörte fast vollständig auf, und es konnten sich Mittelpreise während der ganzen Saatzeit unverändert behaupten.

Schwedenklee.

Schwedenklee kam hauptsächlich aus Nordamerika und Kanada, vom europäischen Auslande war die Zufuhr sehr gering, und die deutsche Ernte lieferte im Durchschnitt nur schwache Qualität und geringe Menge. Die ursprüngliche Preislage blieb vom Entstehen an gleich hoch.

Gelbklee.

Für Gelbklee kamen im wesentlichen nur die thüringischen Zufuhren in Betracht, die zwar stets genügend Ware brachten, aber doch von der Aufwärtsbewegung in Rotklee als Ersatzsaat reichlich begehrt, wenn auch nur in geringem Maße, beeinflußt wurden.

Wundklee.

Wundklee wurde fast nur in Mittelqualitäten aus Frankreich zugeführt. Er war fast durchweg mit Gelbklee besetzt und erfuhr im Anfange eine nicht unbeträchtliche Preiserhöhung, welche aber später, als böhmische und polnische Zufuhren begannen, wieder aufgegeben werden mußte.

In Luzerne bestand im Januar eine recht hohe Preislage für französische Saaten; italienische und ungarische Zufuhren blieben schwach, und die Menge schien ungenügend für den deutschen Verbrauch, bis nach dem Ausbleiben der gewohnten Ausfuhr nach Südamerika größere Mengen wieder frei wurden, welche sich nun zum Angebote drängten und zum Schluß der Saatzeit die Preise erheblich drückten. Luzerne.

In Timothee war die Inlandsernte im sächsischen Erzgebirge nicht unbedeutend, die Preise setzten sehr hoch ein, mußten aber nachgeben, als die amerikanischen Notierungen den weiten Abstand nach unten behaupteten und als der Export, welcher diese sächsischen vorzüglichen Qualitäten mit Vorliebe aufnimmt, sich ablehnend verhielt. Zum Schluß der Saatzeit büßten die inländischen Timothees den Abstand vollständig ein und waren in recht großen Mengen leicht zu amerikanischen Preisen zu kaufen. Timothee.

Englisch Raygras hatte Mittelpreise zur Zeit, als hier der Bedarf fast allgemein gedeckt wurde. Bei Nachbezügen mußten die inzwischen sehr gestiegenen englischen Forderungen bewilligt werden, und es trat erst eine Abschwächung ein, als sich zum Schluß in England noch größere Lagerbestände zeigten. Bei italienisch Raygras fand Frankreich den Vorzug wegen der besonders hohen Keimkraft, welche diesmal der englischen Herkunft fehlte. Die Preise konnten sich mit einer geringen Erhöhung die Saison hindurch behaupten. Raygras.

Schafschwingel setzte mit Mittelpreisen ein. Eine etwas lebhaftere Exportfrage führte zu höheren Forderungen, so daß trotz einer besseren als Mittelernte die Preise während der Saatzeit etwas anziehen konnten. Schafschwingel.

Bei Knaulgras hatte die Mißernte in Neuseeland und das Ausbleiben amerikanischen Angebotes der nicht unbedeutenden inländischen Ernte ein Monopol gesichert, das bei der lebhaften Exportfrage zu ungewöhnlich hohen Preisen führte. Knaulgras.

In Wiesengräsern zeigte sich ein steigender Inlandsbedarf; für einige sehr wichtige Saaten überseeischer Herkunft waren teils infolge geringer Ernte, teils durch Ringbildung sehr hohe Anfangspreise herausgekommen, die während der ganzen Saatzeit unvermindert bestehen blieben. Wiesengräser.

Die Hauptzufuhr von Serradella aus Rußland kam zeitweilig so reichlich, daß die Anfangspreise beträchtlich nachgeben mußten. Ein ungewöhnlich hoher Inlandsbedarf, der durch die eigene Ernte nur zum geringsten Teile gedeckt werden konnte, führte zu höheren Preisen, als sich im März die Knappheit der Lager deutlich bemerkbar machte. Zum Schluß hatten sich die Anfangspreise nahezu verdoppelt. Serradella.

Das Angebot in Lupinen war bedeutend. Die Qualitäten Lupinen.

hatten aber bei der feuchten Herbstwitterung gelitten, und die Ware war schlecht haltbar, so daß zum Schluß beschädigte Posten zu weichenden Preisen angeboten wurden.

b) Herbstgeschäft.

Herbstgeschäft. Während der Entwicklungszeit im Mai und Juni wurden die Futterschläge durch fruchtbares Wetter begünstigt, die Wiesen und der Klee brachten so reichlich Grünfutter, daß der Herbst, in welchem bei Futtermangel noch Ersatz auf die frühzeitig abgeernteten Felder gesät wird, nur sehr wenig Nachfrage nach Herbstsämereien brachte. Der zweite Schnitt wurde deshalb an vielen Orten entbehrlich und kam deshalb der Samenernte zugute, die in Deutschland den Rücksichten auf Futterbeschaffung gewöhnlich nachstehen muß. Die Samenfrüchte wurden, nachdem der Blütenansatz im August reichlich war, durch prächtiges Herbstwetter begünstigt, und die allgemeinen Erwartungen auf eine recht gute Samenernte beherrschten den Markt.

Knaulgras. Der Einkauf begann im Juli mit Knaulgras, über dessen Ertrag in Neuseeland, das sonst die Welt damit versorgt, Berichte eingingen, welche die Hoffnungen auf eine Ausfuhr von dorther unmöglich erscheinen ließen. Daraufhin begann ein Treiben der Preise, das im Einkaufe eine um so gefährlichere Preislage brachte, als man über die amerikanische Ernte zu dieser Zeit noch nichts wissen konnte. Es war also mit einer Konkurrenz zu rechnen, welche die bestehende Lage völlig umändern konnte. Tatsächlich wurde bald hinterher ein befriedigender Ertrag aus Amerika gemeldet; er blieb aber ohne Einfluß auf die Preise, weil man sich dort durchaus nicht zum Angebote drängte.

Der Einfluß der neuen Ernte äußerte sich kräftig bei Rotklee. Es begann ein Rückzug in den Preisen, der sein vorläufiges Ende erst im Oktober fand, als die hier entstehende Nachfrage größere Posten aus Frankreich und Amerika aus dem Markte nahm. Dieser Nachfrage gegenüber waren die ersten nicht allzu bedeutenden Zufuhren bald vergriffen, und es begann eine Preissteigerung in mäßigem Umfange, aber groß genug, um allen Blankoverkäufern die Deckung ratsam erscheinen zu lassen. Nach allen Berichten ist die Rotklee-Ernte im Inlande sehr gut, der Eigenbedarf scheint kleiner zu sein, und die auf den Markt kommenden Ueberschüsse werden die inländischen Preise mehr beeinflussen als das ausländische Angebot, von dem auch noch das meiste zu erwarten ist.

Weißklee. Weißklee wurde nur in Galizien und Böhmen in kleineren Mengen geerntet; es ist aber noch reichlich altes Lager vorhanden, das die Versorgung für das nächste Frühjahr sicherstellt.

Schwedenklee. Schwedenklee wird so reichlich aus Rußland angeboten, und es stehen aus dem Inlande so viel Ankünfte in Aussicht, daß vor-

läufig das amerikanische Angebot, das sonst den Hauptbedarf bestreitet, kaum in Frage kommt. Die Preise setzten wesentlich niedriger ein als im Vorjahre.

Bei Gelbklee ist wiederum nur auf Thüringen und Luxemburg zu rechnen. Die Preise setzten etwas höher ein als im Vorjahre und sind seit dem Herauskommen der neuen Ernte unverändert geblieben. Gelbklee.

Von Luzerne erschienen zuerst Angebote aus dem asiatischen Rußland mit sehr billigen Preisen auf dem Markte, die sofort weiteste Beachtung fanden, da Ungarn und Frankreich, die gewohnten Lieferanten, nur schwache Qualitäten und recht teuer auf den Markt brachten. Das italienische Angebot war bisher nicht bedeutend und schloß sich an die französischen Preise an. Luzerne.

In Timothee meldete Amerika eine große Ernte. Die Anfangsnotierungen waren billiger als die Schlußpreise der letzten Saison und verminderten sich bei der abwartenden Haltung weiter, bis die erwachende Kauflust Anregung in den Markt brachte. Seitdem hat eine schwache Aufwärtsbewegung begonnen, bei der wiederum Zurückhaltung eintrat. Timothee.

In Raygräsern setzte England auf die Berichte einer sehr guten Ernte mit mäßigen Forderungen ein, die sich aber, als die Märkte andauernd schwach beschickt blieben, recht wesentlich erhöhten. Die Deckung ist hier fast durchweg zu den Anfangspreisen bewirkt worden. Raygras.

Von Wiesengräsern behauptete Wiesenschwingel seit Beginn der Ablieferungen in Amerika eine ungewohnte Preishöhe, der sich die Einkäufer fügen mußten. Wiesenschwingel.

Fioringras stieg ebenfalls bedeutend, und nur Wiesenrispengras, eine dritte, sehr wichtige amerikanische Grassaat, mußte bei der guten Ernte im Preise bedeutend nachgeben. Fioringras. Wiesenrispengras.

Schafschwingel hat nach guten Anfangshoffnungen sehr enttäuscht, und eine große Exportfrage tat ein übriges, um bei den knappen Zufuhren die Preise zu treiben. Wir haben heute eine Preislage, die man in diesem speziell märkischen Saatartikel seit langen Jahren nicht mehr gewohnt war. Schafschwingel.

Bei Lupinen hat das erste Angebot prächtige Qualitäten gebracht, die bei dem schönen Herbste wohl auch durchweg eine besondere Eigenart des diesjährigen Jahrganges bilden werden. Lupinen.

Bei Serradella ist man, nach dem ersten Angebote zu urteilen, einer guten Qualität sicher, aber die Berichte über die geerntete Menge sind in einzelnen Gegenden sehr verschieden. Bei den fast unbegrenzten Preismöglichkeiten dieses Artikels hat angesichts der unsicheren Lage sich ein fester Preis noch nicht bilden können. Serradella.

Die Durchschnittspreise für 50 kg (bei guten Gebrauchsqualitäten) waren folgende:

Tab. 10. Preise der landwirtschaftlichen Sämereien.

	Frühjahr 1908 Mk.	Ende der Verbrauchszeit 1908 Mk.	Neue Ernte Ende 1908 Mk.
Inländischer Rotklee	85—95	100—110	56—65
Weißklee	40—60	40—60	40—60
Schwedischklee	78—88	80—90	60—72
Gelbklee	25—28	26—30	27—30
Wundklee	65—75	60—70	58—67
Französische Luzerne	68—76	64—72	66—74
Deutscher Timothee	30—38	28—36	—
Amerikanischer Timothee	28—32	26—30	21—25
Englisches Raygras	20—24	19—22	22—25
Italienisches Raygras	21—25	21—25	22—25
Serradella	14—17	20—22	12—15
Gelbe Lupinen	7—7½	6¾—7¼	6½—7

5. Kartoffeln.

I. Quartal.

Zum Schluß des Jahres 1907 war im Berliner Kartoffelgroßhandel starke Nachfrage, die auch in das neue Jahr 1908 mit hinüberging. Die Zufuhren, die zu dieser Jahreszeit aus der Umgegend von Berlin erfolgen, waren kleiner, die Nachfrage daher bei festen Preisen ziemlich stark. Da die Witterung im ganzen Januar mit wenigen Unterbrechungen ziemlich gelinde war, so entwickelte sich auf den Berliner Bahnhöfen ein flottes Geschäft. Die Preise gingen auf ca. 78 Mk. pro Wispel (24 Zentner) für prima Daber herauf. Auch der Februar brachte ein reges Geschäft. Die Preise schwankten von 75 bis 78 Mk. pro Wispel. Die Nachfrage auf den Berliner Bahnhöfen war wesentlich größer als in früheren Jahren, weil die Qualität der in der Umgegend von Berlin gewonnenen Kartoffeln schlecht und wenig mehlreich war. Die von weiter her, aus Westpreußen, Posen, Pommern usw., bezogene Ware war wesentlich besser, deshalb die Nachfrage gut und der Absatz befriedigend. Zu Anfang des März wurde das Geschäft flauer. Da die längst erwartete längere Wintertemperatur nicht eingetreten war, so räumten die hiesigen Händler erst mit ihren Wintervorräten auf. Ebenso lieferten auch die Besitzer bei Berlin zu billigeren Preisen. Das Geschäft ging daher etwas zurück. Ende März war jedoch die Nachfrage wieder besser, und die Preise stiegen auf 75 bis 78 Mk. pro Wispel.

II. Quartal.

Im zweiten Quartal entwickelte sich das Geschäft ziemlich flott. Die Abfuhr von den Berliner Bahnhöfen war im Monat April sehr lebhaft. Die Wintervorräte waren gänzlich geräumt, und die Zufuhren fanden gute Abnahme. Die Preise zogen für gute Daber-Speisekartoffeln auf 80 bis 84 Mk. pro Wispel (24 Zentner) an. Dies dauerte bis ca. zum 15. Mai. Zu dieser Jahreszeit, in der die Besitzer mit der Aussaat fertig sind und nun das übrig gebliebene Quantum schleunigst verkaufen möchten, geht alljährlich das Geschäft zurück. Hierdurch entstehen

bedeutende Zufuhren, die den Bedarf wesentlich überschreiten und das Geschäft verschlechtern. So war es auch in diesem Jahre. Das Geschäft war bis Ende Mai mäßig, und die Preise gingen etwas zurück. Anfang Juni wurde es wieder flotter, und es blieb eine lebhafte Nachfrage bis zum Beginn der neuen Ernte. Im Juli stiegen die Preise zeitweise bis auf 100 Mk. pro Wispel (24 Zentner) und darüber.

Italienische und ungarische Kartoffeln.

Das Geschäft mit neuen italienischen Kartoffeln begann sehr spät. Größere Zufuhren kamen erst Mitte Mai. Jedoch deckten diese den Bedarf nicht, und die Preise blieben ständig fest und hoch. Auch die Zufuhren in neuen ungarischen Rosenkartoffeln kamen sehr spät. Die Ernte in Ungarn hatte durch große Trockenheit sehr gelitten. Die Zufuhren waren daher sehr klein, und die Preise blieben auch hier hoch.

III. Quartal.

Durch große Trockenheit im Mai und Anfang Juni war die Entwicklung der neuen Ernte sehr zurückgeblieben. Als nun Anfang Juli der Vorrat an alten Kartoffeln zu Ende ging, waren neue Kartoffeln sehr gesucht. Die Zufuhren aus der Umgegend von Berlin, die zu dieser Jahreszeit den Bedarf decken sollen, reichten bei weitem nicht aus. Es wurden große Bezüge aus der Magdeburger Gegend gemacht, und die Ware war zeitweise recht knapp. Da aber ein späterer Regen und gute, warme Temperatur die neue Frucht rasch zur Entwicklung kommen ließen, so wurden Ende Juli die Zufuhren nach Berlin so groß, daß die Preise bedeutend zurückgingen und die Engroshändler große Verluste erlitten. Die neue Ernte war gut. Da sie auch in Holland, Belgien und England nicht schlecht ausfiel, so war auf Export nach diesen Ländern nicht zu hoffen. Es wurden im Gegenteil von Holland und Belgien im Herbst große Posten Kartoffeln nach dem Rheinlande eingeführt.

IV. Quartal.

Im vierten Quartal entwickelte sich wieder wie alljährlich im Berliner Kartoffelgroßhandel ein lebhaftes Geschäft, weil zu dieser Jahreszeit jeder seinen Winterbedarf deckt. Aber leider trat am 18. Oktober ein sehr starker Frost ein. Da noch sehr viel Kartoffeln in der Erde waren, so erlitten sie erheblichen Frostschaden, so daß ein Teil der neuen Ernte verloren ging. Durch den frühen Frost erlitten auch namentlich Futterrüben bedeutenden Schaden; es waren wenigstens 40 % Frostschaden zu verzeichnen. Da diese nun zum Frühjahr zur Viehfütterung fehlen, so müssen die Besitzer wesentlich mehr Kartoffeln zur Fütterung verwenden, und daher dürfte auf billige Preise nicht zu hoffen sein. Die Preise sind im Herbst wesentlich gestiegen; gute rote Dabersche

Ernte.

Tab. 11. Kartoffelernte in t:

	1906	1907	1908
im Deutschen Reiche	42 936 702	45 538 299	46 342 726
in Preußen	30 893 252	31 086 476	32 187 534
in der Provinz Brandenburg . .	4 905 207	4 118 102	4 691 509

Speisekartoffeln kosteten Anfang Oktober 48 Mk. pro 24 Zentner ab Berliner Bahnhöfe, Ende Dezember aber schon 66 Mk. Die Preise für gute, gesunde und sortierte Speisekartoffeln stellten sich in den letzten drei Jahren im Monatsdurchschnitt für 1200 kg ab Bahn:

Preise.

Tab. 12. Monatliche Durchschnittspreise für Kartoffeln.

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Oktob.	Nov.	Dez.
1906	41.—	42.—	42.—	38.—	38.—	47.—	—	39.—	45.—	40.—	42.—	43.—
1907	49.—	52.—	52.—	74.—	75.—	87.—	60.—	54.—	66.—	63.—	65 —	68.—
1908	72.—	70.—	69.—	75.—	72.—	80.—	72.—	60.—	45.—	48.—	54.—	60.—

Zufuhren.

Die Hauptzufuhren kamen auf dem Ost-, Nord- und Hamburg-Lehrter Bahnhof an und betrugen nach Ermittelung des Vereins Berliner Kartoffelgroßhändler in Tonnen:

Tab. 13. Zufuhren von Kartoffeln nach den drei Hauptbahnhöfen

	Januar	Februar	März	April	Mai
Ostbahnhof	5912,0	8035,5	8051,5	9754,5	9978,0
Nordbahnhof	6393,0	6211,0	6974,0	7920,5	6997,0
Hamburg-Lehrter Bahnhof	3223,5	3152,5	3025,5	2987,5	3650,5

Nach der amtlichen Statistik betrug der Empfang auf sämtlichen Berliner Bahnhöfen in den Kalenderjahren 1906—1908:

Tab. 14. Empfang von Kartoffeln auf sämtlichen Berliner Bahnhöfen während der Jahre 1906—1908 (in Tonnen).

	1906	1907	1908
Anhalt-Dresdener Bahnhof . . .	1 678	4 272	2 293
Görlitzer Bahnhof	1 864	2 034	1 563
Hamburg-Lehrter Bahnhof . . .	44 521	49 243	40 017
Nordbahnhof	75 319	79 773	86 981
Ostbahnhof	75 332	92 843	101 557
Potsdamer Bahnhof	1 259	591	441
Schlesischer Bahnhof	3 376	3 692	3 773
Stettiner Bahnhof	336	283	327
Zentral-Markthalle	8 464	10 301	9 519
Zentral-Viehhof	—	—	—
Frankfurter Allee	788	552	617
Moabit	1 338	1 746	3 511
Wedding	—	—	—
Weißensee	585	272	595
Zusammen	214 860	245 602	251 194

6. Oelsaaten (Raps und Rübsen).

Indien.

Die große indische Rapsernte des Jahres 1907 hatte nach Europa bedeutende Abladungen gebracht. Die Preise wurden selbst noch im Januar 1908 dadurch unter Druck gehalten, obwohl die Nachrichten aus Indien über die neue Ernte nicht günstig lauteten. Erst im Februar trat eine Besserung der Saatpreise ein, die sich indessen in mäßigen Grenzen hielt, weil die Nachfrage nach

dem unrentablen indischen Raps schwach war. Nur frühzeitige Verschiffungen, die es ermöglichten, daraus noch Rüböl per Mai herzustellen und zum Termin heranzuschaffen, waren mehr begehrt. Anfang Februar kostete schwimmende Brown Cawnpore-Rapssaat 285 Mk., per Januar/Februar und Februar/März 281 Mk., und per März/April 280 Mk. pro 100 kg unverzollt cif Hamburg. Als bekannt wurde, daß der Stand der indischen Oelsaaten vorzüglich war und das mit Raps angebaute Areal 2 067 000 acres gegen 1 832 900 im Vorjahre betrug (1 acre = 40,46 a), konnten in der Folge zwar noch mancherlei Witterungseinflüsse die günstigen Aussichten beeinträchtigen, die indischen Saatforderungen wichen jedoch langsam und stetig, und die Fabrikanten wurden sehr zurückhaltend.

Auch von japanischem Raps wurde, allerdings zu recht hohen Japan.

Berlins während des Kalenderjahres 1908 (in Tonnen).

Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Jahr
6938,5	4414,0	5001,5	9262,0	15590,0	12301,5	6361,0	101600,0
4429,5	4894,5	5482,5	8287,5	14584,0	9072,5	5734,5	86980,5
2116,5	2110,0	2648,5	3758,0	5962,5	4535,5	2891,0	40061,5

Preisen, schwimmende Ware vielfach angeboten und auch gehandelt, sie erwies sich aber nicht als so absolut trocken wie indische und kam in Hamburg, Rotterdam und Antwerpen zum Teil in erhitztem und sogar verbranntem Zustande an. Der japanische Raps wurde nach den alten Londoner Bedingungen gehandelt und mußte, allerdings mit Minderwert, abgenommen werden. Da der zuerkannte Minderwert für solche Ware erfahrungsgemäß den wirklichen Schaden des Müllers nicht deckt, so dürften die Empfänger häufig empfindliche Verluste gehabt haben. Ganz abgesehen davon, daß Japanraps in größerem Umfange in Zukunft nach Europa bezw. Deutschland wohl nur bei hohen Preisen ausgeführt werden wird, wird sich ein dauernder Verkehr nur dann herstellen lassen, wenn japanischer Raps nach neuen Londoner Bedingungen und mit Gestattung von nur 1 % fremder Beimischung offeriert wird. In diesem Falle kann erhitzt oder verbrannt ankommende Ware im Bestimmungshafen zurückgewiesen werden. Aber auch für diese schwimmende bezw. bald fällige japanische Ware wurden die Forderungen ermäßigt, als Indien seinerseits fortfuhr, immer billiger zu offerieren. Ende Dezember kostete indische Ferozepore-Rapssaat neuer Ernte Abladung Dezember 1908 228 Mk. pro 1000 kg unverzollt cif Hamburg, schwimmender japanischer Raps III 242 Mk.

Preisdrückend wirkte auch die Nachricht aus Rumänien, daß Rumänien.
infolge von ergiebigen Regengüssen die wiederholten Aussaaten doch noch recht gut aufgegangen seien und man hoffen dürfe, sich

auch aus diesem wichtigen Bezugsgebiet versorgen zu können. Leider erwiesen sich die Hoffnungen als trügerisch. Rumänien schied auch diesmal wieder aus der Reihe der Oelsaat exportierenden Länder gänzlich aus.

Deutschland. Dies würde vermutlich auf die Oel- wie auf die Saatpreise einen sichtbaren Eindruck gemacht haben, wenn nicht in Deutschland eine recht gute Ernte in Raps und Rübsen auf dem Felde gestanden hätte. In der Tat hat Deutschland auch in Oelsaaten in diesem Jahre eine Ernte gehabt, wie sie lange nicht dagewesen ist. Ließ sie vielleicht in Pommern zu wünschen übrig, so war sie in Mecklenburg, Holstein und besonders in Schlesien sehr ertragreich. Davon waren die pommerschen, mecklenburgischen, holsteinischen Qualitäten häufig nicht einwandfrei, was dem Export hinderlich war. Bei Preisen von ca. 290 Mk. entwickelte sich nun schnell das Geschäft. Wegen der guten Ernte und der hohen Preise zeigten sich die Händler in der Provinz recht verkaufslustig und gaben manches vor. Das erwies sich in der Folge als vorteilhaft, da die Mühlen sich bei dem ständig zunehmenden Angebot zurückhielten und nur bei niedrigeren Preisen kaufen wollten. Um die Mitte des Monats September war guter Raps mit 260 Mk. und billiger zu haben. Auch Russisch-Polen hatte eine befriedigende Ernte und hatte manche Posten nach Deutschland eingeführt; bald aber traten die russischen Fabrikanten als Käufer auf und verhinderten so einen stärkeren Export nach Deutschland.

Russisch-Polen.

Preise. Infolge des reichlichen Angebotes von deutschem Raps und Rübsen waren die Oelpreise stark ins Weichen gekommen. Dieser Umstand sowie Gerüchte, daß das Oktoberöl in Berlin Aufnahme finden würde, regten den Konsum an. Hierdurch wurden auch die Saatpreise gesteigert, um so mehr, als die Forderungen für indischen Raps während der vorher erwähnten Baisse in deutschen Oelsaaten nicht nachgegeben hatten und es sich nun herausstellte, daß nur noch vereinzelte Partien im Inlande frei waren. Diese waren schnell geräumt, und Ende Oktober konnte man wieder über 290 Mk. erzielen.

Einfuhr. Die Abladungen aus den indischen Häfen Calcutta, Bombay und Karrachee nach England und Europa betrugen im Jahre

1906	1907	1908
159 725 t	279 525 t	130 150 t

und von Rumänien, Bulgarien und Rußland ebendahin im Jahre

1906	1907	1908
15 400 t	13 775 t	19 200 t

Für alle Müller, die sich nicht durch glückliche Spekulation hatten einen Gewinn verschaffen können, brachte das Berichtsjahr große Verluste.

7. Fouragehandel (Heu und Stroh).

Allgemeines. Wie alle Gewerbetreibenden in dem Berichtsjahre 1908 noch unter der Finanzkrisis zu leiden hatten, so ist auch der Berliner

Fouragehandel davon nicht verschont geblieben; denn gerade er hat zum Teil mit den am wenigsten zahlungskräftigen Gewerben zu tun, und sein Kapital wird bei Geldmangel besonders stark in Anspruch genommen. Die Aussperrungen im Baugewerbe und der dadurch den Fuhrleuten entgangene Verdienst hatten zur Folge, daß deren Zahlungsfähigkeit sehr zu wünschen übrig ließ und der Berliner Fouragehandel bedeutende Verluste erlitt. Auch das Berliner Droschkengewerbe geht durch die Konkurrenz der Kraftfahrzeuge immer mehr zurück. So mußte auch diesem Berufe von seiten der Fouragehändler ein größerer Kredit gewährt werden. Es ist also das Jahr 1908 als verlustreich und als für den Fouragehandel wenig erfreulich zu bezeichnen.

Zu Anfang des Jahres war das Berliner Heugeschäft wegen der Mißernte 1907 durchweg auf ausländische Ware angewiesen. Das Wiesenheu war knapp, weil infolge ungewisser, feuchter Witterung wenig Ware herankam. Die Preise stellten sich für Wiesenheu auf 7,20 Mk. pro 100 kg, für Kleeheu auf 8,20 Mk. pro 100 kg Waggon frei Berliner Bahnhöfe, was wohl der höchste Stand der Heupreise seit langer Zeit überhaupt war. Das regnerische Wetter hielt auch im Februar an, und es setzte nun mit einem Male eine größere Zufuhr besonders an geringer Ware ein, welche die Preise gegen Ende Februar auf 7 Mk. für Wiesenheu und 7,80 Mk. für Kleeheu herabdrückten. Auch während der ersten Hälfte des März hielt das ungünstige Wetter an. Aber die Bestellzeit stand vor der Tür, und es war mithin auf einen weiteren Rückgang der Preise wohl kaum zu rechnen. Inzwischen waren auch sämtliche Heuvorräte im Inland aufgebraucht worden, und man sah mit froher Hoffnung dem Mai entgegen, der sehr fruchtbar und besonders günstig für das Heugeschäft war. Der Umsatz wurde jedoch trotzdem immer kleiner, da bei den hohen Heupreisen mit dem Verfüttern von Heu sehr sparsam vorgegangen wurde, und das Geschäft war vollständig tot, als in der zweiten Maiwoche die Berliner Rieselgüter mit dem Grasverkauf begannen, denn nun konnten die Molkereien das kostspielige Trockenfutter entbehren. Da auch die drei ersten Wochen im Juni der Heuernte sehr günstig waren, so mußten Ende Juni bei der Ankunft des neuen Heus die Preise, die langsam für altes Heu auf 6,90 Mk., für altes Kleeheu auf 8 Mk. zurückgegangen waren, für neue Ware auf 4,40 Mk. bezw. 5,25 Mk. weichen. Im Juni hatte altes Heu, welches sonst noch gern von einzelnen Viehbesitzern verfüttert wird, gar kein Interesse mehr für den Konsum. Die neue Ware war so schön und die Zufuhr so stark, daß die Preise gegen Ende des Monats auf 4,30 Mk. für Wiesenheu und 5 Mk. für Kleeheu für je 100 kg fielen. Die anhaltende Dürre übte Anfang Juli einen ungünstigen Einfluß auf Timothee und Klee aus. Timothee dorrte überall fast vollständig aus, so daß diese Heuart knapp wurde und hoch bezahlt werden mußte. Ende Juli und Anfang

Heu.

August trat aber wieder feuchtes Wetter ein, wodurch die Bahnzufuhr seitens der Landwirte ziemlich stark eingeschränkt wurde, da auch die Preise, die in Berlin für Rauhfutter gezahlt wurden, nicht verlockend waren. Die Landmärkte, die wöchentlich je zweimal in Berlin am Gartenplatz und am Küstriner Platz abgehalten werden, hatten eine sehr starke Zufuhr zu verzeichnen. Hierdurch wurden die Preise durchweg auf dem oben erwähnten Stand erhalten. Die Timotheewiesen erholten sich nicht wieder; dagegen kamen die Niederschläge im August dem Klee sehr zustatten, so daß der zweite Schnitt in schöner Qualität auf den Markt kommen konnte. Die Nachmaht in Wiesenheu entsprach nicht den Erwartungen, und so hielten sich die Preise auf obigem Niveau; nur während der Erntearbeiten und Herbstbestellung wurden die Zufuhren knapper. Da aber das andauernd prächtige Wetter die Herbstarbeiten sehr begünstigte und die Landmärkte nach wie vor stark beschickt wurden, so konnten sich die Preise für Heu nicht bessern.

Stroh. Für Berliner Verhältnisse kommt im Strohgeschäft fast nur Roggenstroh in Betracht, das entweder als Flegeldrusch, Maschinendrusch oder als Preßstroh in den Handel kommt. Die Strohpreise hielten sich vom Anfang des Jahres bis zur neuen Ernte mit geringen Schwankungen auf gleicher Höhe, und zwar wurde Roggenflegelstroh mit 5 Mk. pro 100 kg, Roggenmaschinenstroh mit 4 Mk. und Roggenpreßstroh mit 3,30 Mk. bezahlt. Während vor wenigen Jahren das Preßstroh in Berlin kaum Absatz fand, bürgert es sich jetzt mehr und mehr ein, da es einen verhältnismäßig kleinen Raum einnimmt, was bei den teuren Berliner Mietspreisen sehr ins Gewicht fällt. Das fruchtbare Wetter im Juni hatte auch eine gute Einwirkung auf die Entwicklung des Halms und somit auf die Strohernte selbst. Da die Ernte sehr früh einsetzte, so war auch schon Anfang Juli neues Stroh auf dem Markte. Die Preise gingen dann im August, wo die Strohzufuhr ziemlich stark wurde, für Flegelstroh auf 4 Mk., für Maschinenstroh auf 3,20 Mk. und für Preßstroh auf 2,90 Mk. pro 100 kg zurück und hielten sich auch noch im September auf dieser Höhe. Da aber der September und der Oktober so überaus günstig für die Landwirtschaft waren und die Erntearbeiten sich schnell abwickelten, so wurde bei dem trockenen Wetter auch fleißig gedroschen, so daß Maschinen- und Preßstroh ziemlich stark auf den Markt kamen. Die Preise stellten sich Ende Oktober für Maschinenstroh auf 3,20 Mk. und für Preßstroh auf 2,70 Mk. pro 100 kg.

Häcksel. Die Lage im Berliner Häckselgeschäft wird von Jahr zu Jahr schlechter. Die Landwirtschaft hat fast überall Häckselmaschinen, schneidet die Ware an Ort und Stelle hinter der Dreschmaschine und möchte am liebsten unter Ausschaltung des Zwischenhandels direkt mit den Pferdebesitzern handeln. Nun erfordert aber das

Häckselschneiden geübte und zuverlässige Leute, die die Maschine fachmännisch bedienen. Der Mangel dieser Arbeitskräfte zeigt sich auch im Häckselhandel, denn es kommt nach Berlin eine Unmenge Ware, die nicht als marktfähig bezeichnet werden kann, da besonders der Schnitt und die Siebvorrichtungen viel zu wünschen übrig lassen. Auch fehlt meistenteils die nötige Sorgfalt beim Verladen, so daß die Ware häufig in minderwertigem Zustand ankommt. Aus diesem Grunde und besonders auch, weil Häcksel einen großen Lagerraum beansprucht, der in Berlin sehr knapp ist, wird mit Häcksel in Berlin stark geschleudert, und gute und brauchbare Qualitäten werden im Preise heruntergedrückt. Die Preise waren zu Anfang des Jahres 4,60 Mk. pro 100 kg, gingen dann zurück auf 4,30 Mk. und hielten sich auf dieser Höhe bis zur neuen Ernte. Da das Wetter für die Ernte sehr günstig war, so kamen der trockene September und Oktober der Fabrikation von Häcksel sehr zustatten. Es setzte im August und September eine starke Zufuhr ein, die die Preise auf 3,80 Mk., Ende September auf 3,60 Mk. und im Oktober gar auf 3,50 Mk. zurückdrängte. Die Häckselpreise zeigen die Tatsache, daß ein Fabrikat billiger sein kann als der Rohstoff. Der Grund liegt darin, daß der Häckselhandel ein richtiges Konjunkturgeschäft ist, die Gestaltung der Preise daher ganz von der Zufuhr abhängt, und beim Bahntransport 10 000 kg verladen werden können, während bei Maschinen- oder Flegelstroh höchstens 6000 kg in einen Spezialwagen hineingehen.

8. Hanfhandel.

Allgemeines.

Die Lage des Hanfgeschäftes war unverändert; der Umsatz für die Kleinseilerei hat eher verloren als zugenommen. Um überhaupt in dem in Betracht kommenden Absatzgebiet Geschäfte zu erzielen, mußten die Preise ohne Rücksicht auf die Tendenz des Hanfmarktes so niedrig bemessen werden, daß kein ausreichender Nutzen mehr blieb. Trotz dieser gedrückten Geschäftslage war die Konkurrenz recht lebhaft, und auch aus Hamburg, Stettin, Breslau usw. wurden die Konsumenten mit Angeboten reichlich bedacht, so daß sich die Lage des Hanfgeschäftes in Berlin immer schwieriger gestaltet.

Russischer Hanf.

Russischer Hanf blieb, abgesehen von unwesentlichen Schwankungen, in unveränderter Marktlage. Die Preise in Rußland sind noch immer hoch bei fester Tendenz. Italienischer Hanf war ziemlich begehrt und erzielte vorübergehend höhere Preise.

Italienischer Hanf.

Ueberseeische Faserstoffe.

Ueberseeische Faserstoffe finden immer mehr Käufer, und die Auswahl wird von Jahr zu Jahr größer. Die Preise sind verhältnismäßig niedrig. Die Qualität der Ware ist gestiegen.

Eine von der ersten in einigen Punkten abweichende Darstellung geben wir im zweiten Bericht.

Die Lage des Hanfhandels ist auch im Berichtsjahre un-

günstig gewesen, weil die Preisschwankungen, namentlich im russischen Hanf, ziemlich bedeutend waren.

Russischer Hanf.

Russischer Hanf verfolgte in den ersten Monaten des Jahres noch eine steigende Tendenz; im März und April trat, wohl infolge der allgemeinen ungünstigen Geschäftslage, ein Preisrückgang ein, der bis gegen Ende August 10 % und mehr hinter den vorjährigen Preisen zurückblieb. Seit September sind die Forderungen der russischen Produzenten wieder höher, infolge ungünstiger Aussichten auf die diesjährige Hanfernte, und man hält eine weitere Preissteigerung nicht für ausgeschlossen.

Italienischer Hanf.

Italienischer Hanf wurde zu billigerem Preise gegen das Vorjahr gehandelt.

Ueberseeischer Hanf.

Von überseeischem Hanf sind meistens die niedrigen Sorten begehrt, die Preise dafür waren wenig schwankend.

Jutehanf.

In Jute ist das Geschäft neuerdings wieder lebhafter geworden. Die Preise sind fest.

9. Flachshandel.

Allgemeines.

Die im letzten Jahre bereits konstatierte weichende Preiskonjunktur auf dem Flachsmarkte hielt fast die ganze Saison über an. Die Konsumenten benutzten diese niedrigen Preise, um sich reichlich mit Vorräten zu versehen, so daß das Geschäft fast ununterbrochen bis zum Beginn der neuen Saison anhielt.

Neue Ernte.

Der neuen Ernte von 1908 war das Wetter nicht günstig. Daher wurde sowohl das Wachstum der Flachspflanze als auch deren Rösteprozeß nachteilig beeinflußt. Das Ergebnis wird bei geringerer Qualität um 25—35% kleiner sein, als das der vorjährigen Ernte.

Ausblick.

Infolgedessen hat die neue Flachskampagne mit steigenden Preisen eingesetzt; da aber ein großer Teil der Flachsspinnereien auf lange Zeit hinaus mit billigen Vorräten versehen ist, sind die Aussichten für den Flachshandel nicht günstig. Trotz schlechterer Qualität sind die Preise in der neuen Saison um 15—20 % höher als die niedrigsten Notierungen im Frühjahr 1908.

10. Hopfenhandel.

Kampagne 1907.

Im Verlauf der 1907er Kampagne hielten sich die Preise besserer Qualitäten. Die Lager waren bis zum Frühjahr stark geräumt und das Geschäft ging ohne nennenswerte Preisbewegung seinem Ende entgegen. Nur Saazer Hopfen, der zu sehr niedrigen Preisen meist von dortigen Händlern vorverkauft worden war, erfuhr eine bedeutende Preissteigerung (um etwa 30 bis 40 Mk. pro 50 kg) und brachte erhebliche Verluste. Gegen Ausgang des vorjährigen Geschäfts, als es bereits möglich war, die zu erwartende Ernte nach dem vorzüglichen Stand der Hopfenpflanze zu beurteilen, und als der abgeflaute Geschäftsgang der Brauereien auf einen weniger als normalen Hopfenkonsum zu

schließen berechtigte, wurden die quantitativ und qualitativ ganz herabgeminderten Lagerbestände zu niedrigen Preisen ausgeboten.

Die Erwartungen auf eine bedeutende Ernte, welche die von 1905 noch übertreffen sollte, wuchsen mit dem zunehmenden Ausreifen des Produktes. Das ungünstige Erntewetter hat aber das Erträgnis, noch mehr die Beschaffenheit der Ware, auf das schädlichste beeinflußt. Es dürften $^2/_3$ der Ernte minderwertig ausgefallen sein. Trotzdem bewegt sich der Verkauf an die Brauerkundschaft nur schleppend in der zum Teil nicht ganz erreichten Preishöhe des vergangenen Jahres. Neue Ernte.

Es werden für allerfeinste Qualitäten, deren Mangel sich fühlbar macht, 105—145 Mk. pro 50 kg., je nach Provenienz, erzielt. Für Prima-Ware, die kaum mehr aus erster Hand zu erlangen ist, dürften sich die Preise weiter behaupten, aber auch bei den abfälligen Sorten wird es wohl der Fall sein, weil sie anscheinend ihren Tiefstand erreicht haben und der Ausfuhrhandel dabei seine Rechnung findet. Preise.

Da die Brauereien unter dem Einfluß drückender Verhältnisse, die genügsam bekannt, in diesem Jahre wieder in der Produktion zurückgeblieben sind, ist die Kauflust trotz der verlockend billigen Preise gering, und die durch den anhaltend schlechten Bierkonsum angestauten Hopfenvorräte veranlassen sie, ihre Einkäufe auf das Nötigste zu beschränken. Alle am Hopfenbau interessierten Kreise sehen der Zukunft mit banger Sorge entgegen, da die Konsumenten unter Einflüssen, die ihre Existenz bedrohen, schwer leiden. Der Hopfenproduzent fängt bereits stellenweise an, die Pflanze auszuroden, weil sie die Mühe nicht lohnt. Der Hopfenhandel wird unter dem stark reduzierten Bedarf und noch mehr unter der Krisis des Brauereigewerbes Verluste zu erleiden haben. Ausblick.

11. Kunst- und Handelsgärtnerei[1]).

Topfpflanzenkulturen.

Auf das Topfpflanzengeschäft wirkten in den ersten Wochen des Jahres 1908 die allgemeinen Teuerungsverhältnisse nachteilig ein. Gibt es im Wirtschaftsleben irgendwelche Störungen, so sind sie am nachteiligsten in den Branchen zu bemerken, die weniger die Bedürfnisse als das Behagen und den Luxus des Publikums befriedigen. Infolge des vorhergegangenen kühlen und nassen Sommers war der Knospenansatz bei vielen holzartigen Gewächsen mangelhaft gewesen, und dieser Umstand stellte gleichfalls einen Hinderungsgrund für ein flottes Geschäft dar. Von einem mäßigen Knospenansatz mußte vor allem bei Azaleen, Flieder und anderen Treibgehölzen gesprochen werden. Topfrosen gaben beim Treiben Topfpflanzenkulturen.

---

[1]) Bericht des Vereins zur Beförderung des Gartenbaues in den Preußischen Staaten.

überraschend viel Ausfall. Blumenzwiebeln, besonders Hyazinthen und Tulpen, ließen in der Qualität zu wünschen übrig. Da aber das Frühjahr lange auf sich warten ließ, konnten die Pflanzenvorräte, welche für den Winterbedarf bestimmt, aber nicht untergebracht werden konnten, doch geräumt werden. Das Geschäft in Palmen und Blattpflanzen kann nur als mäßig bezeichnet werden, während eine Zunahme des Verbrauches in Farnen festzustellen ist. Die Preise erfuhren im allgemeinen keine Steigerung. Für die Kulturen krautartiger Pflanzen war das kalte und lange anhaltende ungünstige Wetter von erheblichem Nachteil. Fuchsien, Pelargonien und andere frühblühende Pflanzen konnten bei der fehlenden Sonne nur schwer zur Entwicklung kommen und auch aus gleichem Grunde im Freien keine geeignete Verwendung finden. Als dann der Mai und mit ihm eine gute Bepflanzzeit einsetzte, zeigte es sich, daß in manchen Artikeln eine ziemliche Ueberproduktion herrschte. Die größten Verbraucher um diese Jahreszeit sind die Kirchhöfe. Sodann werden für Balkons, deren gärtnerische Ausschmückung in Berlin noch immer fortschreitet, sowie für Gruppenbepflanzungen auf öffentlichen Straßen und Plätzen bedeutende Mengen von Pflanzen verwendet. Ende Mai traten wiederholt starke Hagelwetter auf, welche einige Gärtnereien empfindlich schädigten. Im Sommer war das Geschäft, wie fast immer um diese Jahreszeit, recht still. Es belebte sich erst allmählich in der zweiten Hälfte des August, wo schon Zyklamen und frühe Chrysanthemum auf den Markt kamen. Bei diesen waren sehr starke Verluste durch Insektenschädigung zu verzeichnen. Erika wurden für fast alle Kirchhöfe wieder in ausgedehntem Maße verarbeitet. Von einer merkbaren Besserung des Geschäftes im Berichtsjahre kann leider keine Rede sein; denn die Gärtnerei leidet unter dem Druck der Unsicherheit der allgemeinen Verhältnisse; dazu kommt, daß eine abermalige Preiserhöhung für Koks als Brennmaterial die Unkosten für die Gärtnereien steigerte.

Topfpflanzen en gros.

Obwohl ein flottes Weihnachts- und Neujahrsgeschäft die Hoffnungen belebt hatte, setzte das Engrosgeschäft doch recht schleppend ein. Die Preise für Hyazinthen, Tulpen und Krokos gingen schnell herunter, und auch die sonst so beliebten Amaryllis konnten sich auf dem üblichen Preise nicht behaupten. Nach Maiblumen war bei stets niedrigen Preisen nur wenig Nachfrage. Das Geschäft in der Wintersaison wird für die deutsche Gärtnerei auch in Zukunft zurückgehen; denn auf Rohprodukten liegt ein Einfuhrzoll, während die fertigen französischen Schnittblumen frei eingeführt werden können. Infolgedessen hat sich die französische Produktion gewaltig vergrößert; auch ihre Erzeugnisse haben sich verbessert, wobei in erster Linie das südlichere Klima

beteiligt ist. Die deutsche Gärtnerei ist bei ihren anders gearteten Naturverhältnissen nicht mehr in der Lage, den französischen Blumen Konkurrenz zu machen. Außerdem haben die Importeure aus dem Süden Frankreichs auf den deutschen Bahnen noch die Vergünstigung, daß ihre Produkte mit D-Zügen zum Eilgutsatz befördert werden dürfen. Durch solche Maßnahmen wird das Kapital, das in den deutschen Gärtnereien für die Wintertreiberei angelegt ist, so gut wie wertlos gemacht. Nachdem das ausbleibende Frühjahr auch den Geschäftsgang beeinträchtigt hatte, entwickelte sich Mitte Mai eine so starke Nachfrage, daß die Anforderungen kaum gedeckt werden konnten.

Die meisten Gärtnereien haben ihren Betrieb mehr auf Frühjahrsbedarf eingerichtet, finden aber auch dabei nicht einen angemessenen Verdienst, weil zu viele das Gleiche getan haben und somit von einer Ueberproduktion besonders in Pelargonien gesprochen werden muß. Ein selten schöner Herbst brachte anfangs in das Herbstgeschäft keinen rechten Zug. Schließlich konnten Chrysanthemum und Zyklamen zu befriedigenden Preisen abgegeben werden. Ein zeitiger Frost hat freilich so manche Hoffnung, die die dem Hagelwetter entgangenen Gärtner hegten, zerstört.

Orchideen.

Orchideen.

Der Verkauf von Orchideenblumen war in diesem Jahre gut; namentlich in den Sommermonaten überstieg oft die Nachfrage das Angebot, so daß zeitweilig nicht alle Aufträge erledigt werden konnten. Im allgemeinen befindet sich der Verkauf in aufsteigender Linie. Anders dagegen ist es mit dem Verkauf von Orchideenpflanzen. Infolge nicht nur der gedrückten Lage auf dem Geldmarkte, sondern der besonders ungünstigen wirtschaftlichen Lage, wurde von einem Kauf solcher Luxusartikel, wie es z. B. die Orchideenpflanzen sind, vielfach abgesehen. Hierdurch ließ der Verkauf zu wünschen übrig und ist gegen das Vorjahr weiter zurückgegangen.

Abgeschnittene Blumen.

Abgeschnittene Blumen.

Das Geschäft in abgeschnittenen Blumen war in dem Berichtsjahre bei weitem nicht so günstig, wie im Jahre 1907. Besonders gedrückt war die Lage in den Monaten, die sonst als eine gute Geschäftszeit gelten, nämlich im Januar und Februar. Der März brachte eine kleine Besserung im Umsatz. Die deutschen Blumen hatten einen niedrigen Durchschnittspreis, obgleich sie, was Aussehen und Schönheit betraf, mit den ausländischen sehr gut konkurrieren konnten. Indessen bedingen die heimischen Produktionskosten eine höhere Forderung, als die Angebote ausländischer Händler sie darstellen. Der Markt war vorherrschend mit Rosen, Nelken, Lilien, Amaryllis, Maiblumen, Veilchen und Orchideen besetzt. Wie immer wurde erstklassige Ware bevor-

zugt, während solche zweiter Güte nur schwer, oft nicht einmal für den allergeringsten Preis loszuwerden war. Die Monate April, Mai und Juni zeigten eine erfreuliche Aufbesserung. Der Export aus dem Süden hörte immer mehr auf, und eine gute entsprechende deutsche Ware, die auch zufriedenstellende Preise erzielte und schnellen Absatz fand, beherrschte den Markt. Besonders große Kauflust herrschte in der Pfingstwoche, so daß mit allen Vorräten geräumt werden konnte. Freilich konnte dieser Lichtblick den bedeutenden Ausfall im Januar und Februar nicht wieder gutmachen. Der Juli und August waren im ganzen zufriedenstellend. Im September und Anfang Oktober zeigte es sich, daß die Liebhaberei für großblumige Chrysanthemum immer noch fortbesteht. Sie erzielten ausgezeichnete Preise und fanden flotten Absatz. Der Export nach dem Auslande wird von Jahr zu Jahr geringer, weil die Züchter in Italien und Frankreich jetzt selbst in großen Städten Niederlagen halten und den einst recht bedeutenden Zwischenhandel über Berlin dadurch ausgeschaltet haben. Es ist zu beklagen, daß der ausländischen Konkurrenz so viele Vergünstigungen zugestanden werden, während die deutschen Gärtner unter immer schwierigeren Verhältnissen sich durchkämpfen müssen. Früher war es möglich, den Ueberfluß in die nördlichen Länder hinüberzuleiten. Da aber auch sie angefangen haben, sich mit dem Walle eines Schutzzolles zu umgeben, haben diese Handelsverbindungen so gut wie aufgehört.

Baumschulartikel.

Baumschulartikel.

Das Geschäft in Baumschulartikeln zeigte in dem Berichtsjahre gegen früher insofern eine Abweichung, als der allgemeine wirtschaftliche Niedergang und die damit eng verbundene Einstellung der Bautätigkeit sich auch für den Absatz in Gehölzen fühlbar machte. Wurden auch große, im Vorjahr begonnene Unternehmungen weitergeführt und beendet und hierbei reichlich Material verbraucht, so wurden doch neue Aufträge nur in bescheidenem Umfange erteilt und neue Ausführungen von Anlagen in beschränktestem Maße begonnen. Soweit es sich um Verkaufsobjekte handelte, war stets das Prinzip, so einfach und billig wie nur möglich davonzukommen. Die zeitig einsetzende Frühjahrspflanzzeit konnte gut ausgenutzt werden und währte mit kurzen Unterbrechungen fast zwei Monate, bis Mitte April. Dann machte freilich die um so schneller einsetzende Vegetation jeder weiteren Arbeit ein vorzeitiges Ende. Laubgehölze wurden im Durchschnitt 10—12 Tage früher als sonst grün. — Obstbäume wurden nach wie vor in allen möglichen Formen für die kleineren Gärten auf den „Laubenterrains“, wie man die Parzellen der jetzt üblichen Landaufteilung bezeichnen kann, in entsprechenden kleinen Einzelposten gesucht. Große Quantitäten von Obstbäumen für Straßen und Plantagenanlagen fanden starke Nachfrage zu Mindestpreisen,

an deren Hebung auch der Bund der Baumschulbesitzer Deutschlands nichts ändern konnte. Gleiches galt auch von Fruchtsträuchern. Ziersträucher und Nadelhölzer in besseren Arten finden nur noch selten Liebhaber. Dadurch wird das Halten gewisser Sortimente immer unrentabler. Zu bedauern ist es, daß dem Publikum durch gewisse Unternehmer, die nur ganz billig kaufen wollen oder kaufen können, nur die landläufige Massenware zugeführt wird. Leider zeigen auch öffentliche Anlagen sehr selten etwas Besseres, was die Aufmerksamkeit des Spaziergängers auf sich ziehen und die Liebhaberei fördern könnte. Rosen in Hochstämmen waren auffallend schnell geräumt; schon Anfang April war nichts davon mehr im Handel. Niedrig veredelte Rosen waren noch etwas überständig. Das Geschäft in immergrünen Pflanzen für die Dekoration von Grabstätten, Balkons, Hauseingängen usw. blieb lebhaft. Die vorhandenen Vorräte wurden in angemessener Weise verwertet. In diesen Artikeln findet eine starke Zufuhr von außerhalb statt, und auch das Ausland selbst ist „trotz des Zolles" fühlbar daran beteiligt. Auch der Herbstimport holländischer Pflanzen und Gehölze nach Deutschland war wieder lebhaft und hat trotz der ihm bereiteten Hindernisse eine Einschränkung nicht erfahren.

Blumenbinderei.

Blumenbinderei.

Wenn am Schlusse des vorjährigen Berichtes gesagt worden ist, daß die Blumenbinderei einer trüben Geschäftszeit entgegenginge, so ist diese Prophezeiung nach jeder Richtung hin eingetroffen. Eine Besserung ist auch heute noch nicht abzusehen. Infolge des lauen Herbstwetters 1907 stand dem Blumengeschäft eine außerordentliche Fülle von Material zur Verfügung, welche im November noch durch die Zufuhr aus dem Süden um ein bedeutendes vermehrt wurde. Die außerordentlich verbesserten Verkehrsverhältnisse bringen es mit sich, daß Material auch von weit her, so z. B. aus Korsika Zierfrüchte, Eukalyptus und roter und gelber Paprika, ohne besondere Mehrkosten bezogen werden kann. Arrangements aus solchen Zierfrüchten in Verbindung mit Blumen fanden beim kaufenden Publikum viel Anklang. Selbst solche Arrangements ohne Blumen waren beliebt und sind auf dem besten Wege, die früheren Makartsträuße auch aus dem Zimmer zu verdrängen. Besonders gern wurden die sogenannten Japankörbe gekauft. Sie werden mit feinen, leichten Blumen, besonders Orchideen und zartem Gerank, gefüllt. Der Verbrauch von Orchideen hat außerordentlich zugenommen. Es hat das darin seinen Grund, daß Deutschland nicht mehr nötig hat, diese herrlichen Blumen aus dem Ausland zu beziehen, sondern reichlich ebenso gute Ware im Inlande produziert. Dadurch hat die Haltbarkeit der Orchideen sehr gewonnen. Sie sind auch durch wiederholte Ausstellungen dem Publikum nähergebracht worden. —

Bei den Trauerarrangements hat das deutsche Bindegrün jetzt eine größere Verbreitung gefunden als früher und den südländischen Lorbeer stark in den Hintergrund gedrängt. Es war an der Zeit, daß der deutsche Handelsgärtner diesem Umstand etwas mehr Beachtung schenkte und der Blumenbinderei mit möglichst vielseitigem Material zu Hilfe kam. Blumenkränze werden bei Trauerfällen nach wie vor bevorzugt. Diese Sitte entspricht auch durchaus der Gemütsstimmung des Deutschen, der den Verstorbenen mit der Blume noch ein letztes Mal grüßen will. Es ist selbstverständlich, daß diese schöne Sitte nur einen Sinn hat, wenn hierbei Naturblumen zur Verwendung kommen, doch sind in letzter Zeit hin und wieder auch künstliche, vor allen Dingen Wachsblumen in solche Arrangements hinein verarbeitet worden; das ist jedoch als eine üble und unangenehm wirkende Irrung aufzufassen. Ihr wird auch in der Regel nur von Firmen dritten und vierten Ranges gehuldigt. — Tafeldekorationen sind nur dann noch beliebt, wenn sie niedrig gehalten oder doch so angebracht sind, daß sie die Unterhaltung nicht stören. Die Sitte, auch in kleineren Kreisen an mehreren Tischen zu speisen, gestattet leicht, diesem Wunsche zu entsprechen. Abgetönte Farbensinfonien finden noch immer viel Beifall auf der Tafel, wenn auch nicht mehr ganz so wie vor kurzer Zeit, wo absolut streng auf die Innehaltung einer Farbe gesehen wurde. — Die Ausschmückung von Balkons und Veranden ließ infolge des ungünstigen Wetters viel zu wünschen übrig, doch dürfte eine allgemeine Besserung der Geschäftslage auch hierin eine Besserung bringen; auch darf man von den guten Bestrebungen des Vereins zur Hebung des Fremdenverkehrs einigen Erfolg erhoffen.

Dekoration.

Dekoration. Das Dekorationsgeschäft für die verschiedenartigen Privatfestlichkeiten war im Jahre 1908 im allgemeinen zufriedenstellend, und durch abgehaltene Kongresse und Verbandsfestlichkeiten wurde der Dekorationsgärtnerei öfters günstige Gelegenheit geboten, ihr Pflanzenmaterial zu einem angemessenen Preise zu verwerten. Die Dekorationen für Hotels und Restaurants haben andererseits keine genügende Bezahlung gebracht, da in diesem Zweige eine sich immer noch fortsetzende Unterbietung stattfindet. Es wäre an der Zeit, daß sich auch die Dekorationsgärtner zu einem Verbande zusammenschlössen, um eine Vertretung ihrer Interessen und eine einheitliche Preisbildung durchzusetzen. Der zeitig im Oktober einsetzende starke Frost machte sich für viele Dekorationsgärtner höchst unangenehm bemerkbar, denn er hat das verwendete Material zum großen Teil zerstört. Es mußte ausgewechselt werden, bevor noch die eigentliche Winterdekoration zur Stelle war.

Samenhandel.

Samenhandel.

Das Samengeschäft kann wie im Vorjahre als befriedigend bezeichnet werden. Der Versand setzte wohl etwas später ein als im Jahre 1907; er war aber dafür bis Ende Mai lebhaft und gewinnbringend. Der Verbrauch vieler Artikel war erheblich größer, als man anfangs angenommen hatte. Besonders in Kohlarten, Bohnen und Gurken, auch in Grassamen war der Umsatz befriedigend, obwohl einzelne Sorten, besonders Poa pratensis, Poa memoralis und Cynosurus cristatus, wesentlich höhere Preise hatten als im Durchschnitt sonstiger Jahre. Bei dem Geschäft in Blumensamen ist hervorzuheben, daß die Astern wiederum schlecht eingeerntet waren. Hierdurch konnten einige Sorten im Frühjahr selbst zu den höchsten Preisen nicht beschafft werden.

Getrocknete Blumen und Gräser.

Getrocknete Blumen und Gräser.

Das Geschäft in den im Inlande angebauten Rhodanthe Acroclinium, Helichrysum und Xeranthemum war belanglos, schon deshalb, weil es zum großen Teil an Material fehlte. Der überaus trockene Nachsommer und Herbst hatten die Ernte stark beeinträchtigt. Dagegen haben große Kapblumen bester Qualität einen hohen Preis erzielt und wurden gesucht. Kleine Kapblumen, die in geringerer Qualität, dafür aber in großen Partien angeboten wurden, fanden zu niedrigen Preisen wenig Käufer. Es hat den Anschein, als ob diese Blumen ihre frühere Beliebtheit eingebüßt haben. Französische Immortellen, partieweise gehandelt, wurden sehr billig offeriert. Sie fanden nur in einzelnen Farben Nachfrage. Der Umsatz ist nicht von Bedeutung, dagegen war Statice tartarica sehr gesucht, das in verschiedenartigster Weise zu Kränzen verwendet wird. Die Preise waren etwas höher als im Vorjahre; man kann daher den Anbau nur empfehlen. Bromus brizaeformis lieferten eine gute Ernte in prachtvoller Güte. Leider ist die Nachfrage nach dieser Grasart bis jetzt gleich Null. Das Geschäft in Agrostis algeriensis, Bromusarten und Eulalia japonica war wenig erfreulich. Es fehlt zurzeit an Industrien, die diese Artikel verbrauchen. Es wäre nötig, daß Paris neue Muster lieferte, damit diese Sorten Verwendung finden können. Präparierte Cycaswedel erfreuen sich immer noch einer großen Beliebtheit. Trotz des hohen Eingangszolles auf die Ware bleibt sie ein billiges Material, an welchem der Blumenbinder etwas verdienen kann. Gefärbte und präparierte Asparaguszweige, aus- und inländische Farnwedel wurden als ein beliebtes Bindematerial mit angemessenen Preisen bezahlt. Ebenso wird Ruscus, die italienische Feldmyrte, in gefärbtem Zustande gern gekauft und zu Kränzen und Sträußen verarbeitet. Für Winterkränze werden künstliche Chrysanthemum, Dahlien und Rosen viel verwendet. Auch Holzbast in natürlichen und künstlichen Farben ist als Verzierungsmaterial beliebt. Diese Artikel ersetzen vielfach die

Immortellen, sie sind ohne große Arbeit gut zu verwenden, daher etwas billiger und zugleich der augenblicklichen Mode entsprechend.

Obst und Obstmärkte.

Obst und Obstmärkte.

Nach gutem märkischem Obste konnte wiederum in dem Berichtsjahre eine erfreuliche Zunahme der Nachfrage festgestellt werden. Diese ständig wachsende Nachfrage hat eine nicht unbedeutende Zahl von Neugründungen von Obstanlagen in der Mark zur Folge gehabt. Auf großen Gütern sind schnell hintereinander ausgedehnte Obstanpflanzungen vorgenommen worden, bei denen vornehmlich die für den brandenburgischen Boden passendsten Sorten angebaut sind. Alle solche Gründungen und Kulturen sind nur freudig zu begrüßen; denn trotz des massenhaften Angebotes von ausländischem Obst wird das gute märkische mit Vorliebe begehrt. Die diesjährige Ernte versprach anfangs infolge der geringen Winter- und späten Frühjahrsfröste sehr gut zu werden; doch vernichteten im Mai und Juni eintretende Hagelschäden teilweise die spät blühenden Obstarten. In einzelnen Gegenden der Mark, besonders in Oranienburg, waren vollkommene Mißernten zu verzeichnen. Der Fruchtansatz litt nicht unerheblich unter ausgedehntem Raupenfraß und auftretender Monilia. Alle diese Gründe trugen dazu bei, daß nur von einer mittelmäßigen Ernte gesprochen werden kann. Die nachfolgende Liste gibt ein anschauliches Bild über die märkische Obsternte und den Preis, der erzielt worden ist.

Obstart	Ernteergebnis in der Mark Brandenburg	Preis pro Ztr. in Mark
Aepfel	gut — mittel	15—35
Birnen	schlecht	20—45
Pflaumen	mittel	18
Mirabellen	„	25—35
Reineclauden	„	30
Zwetschen	gut — mittel	10—15
Süßkirschen	„ „	18—30
Sauerkirschen	„ „	18—30
Pfirsiche	mittel	25—30
Aprikosen	schlecht	20
Weintrauben (nur edle Tafeltrauben, in Treibhäusern gezogen)	gut	125—100—80
Quitten	mittel	30
Stachelbeeren	sehr gut — gut	18—25
Johannisbeeren	gut	25—20
Erdbeeren	sehr gut — gut	100—80—30—25 (je nach Angebot, Zeit und Qualität)
Himbeeren	gut	0.80—0.40—0.30
Walnüsse	„	Schock 1.25—0.80
Haselnüsse	„	„ 0.80—1.00

Auf den Märkten, welche die Landwirtschaftskammer veranstaltete, sind auch solche Weintrauben, die als edle Tafeltrauben in der Mark gezogen waren, verkauft worden. Die Nachfrage

war gut, und das allgemeine Urteil ging dahin, daß diese Trauben in Geschmack und Frische den belgischen vollkommen gleich sind. — Der Berliner Obstmarkt war, wie fast in jedem Jahre, von ausländischem Obste, besonders von Aepfeln, stark überschwemmt. Der Preis dieses Obstes war, der Beschaffenheit der Früchte entsprechend, gering. — Die märkischen Obstzüchter hatten unter dem Befall ihrer Früchte von Fusicladium zu leiden. Daher konnte in dem Berichtsjahre das Obst nicht in den Mengen und in der Güte auf den Markt gebracht werden wie in früheren Jahren.

Gemüse.

Das Geschäft im Gemüsebau entsprach voll und ganz der allgemeinen Geschäftslage; es war flau und trostlos. Die überaus widrigen Witterungsverhältnisse (im Frühjahr Nässe, den ganzen Sommer bis zum Herbst anhaltende Dürre, vom August ab kalte Witterung) erschwerten die Produktion sehr und verminderten die gewonnene Quantität aller Gemüse außerordentlich. Die Preise blieben mittelmäßig und glichen die Verluste keineswegs aus. Die Keimfähigkeit der in dem nassen Sommer 1907 geernteten Sämereien war ziemlich mangelhaft, speziell bei Radies usw. Winter- sowie der erste Frühjahrsspinat waren leidlich zu verkaufen. Im Sommer war er bei der Dürre schwer zum Keimen zu bringen, und die ganzen August- und Septembersorten litten unter kalter Witterung und Dürre. Im Frühjahr gepflanzte Kohlrabi und Kohlgemüse waren zu befriedigenden Preisen abzusetzen. Die Kohlpflanzungen für Herbst- und Wintergemüse wurden zur guten Hälfte infolge oben angeführter schlechter Witterung verkaufsunfähig und litten außerdem sehr durch Raupen, Erdraupen, Maden u. dgl. Salat ging im Frühjahr leidlich auf, war aber im Sommer infolge Dürre schwer zum Wachsen zu bringen. Ganze Schläge gingen durch Erdraupen zugrunde. Bohnen waren in erster Ernte mittelmäßig im Ertrag und im Preise; Spätbohnen entwickelten sich infolge des kalten Augusts mangelhaft, der letzte Rest erfror. Das Wurzelgemüse gab ebenfalls mittelmäßige Erträge; spät gesäte Mohrrüben litten ebenfalls unter der Dürre und waren vielfach madig. Ueberhaupt waren sämtliche Wurzelgemüse in etwas straffem Boden bei der Trockenheit im Herbst kaum aus der Erde zu bekommen. Der Anbau von Gurken und Melonen kommt für Berlin und Umgegend nur noch wenig in Betracht, weil er durch den Massenimport dieser Erzeugnisse aus dem Auslande ziemlich unrentabel geworden ist. Die Ernte war hierin erträglich, ebenso befriedigte die Ernte in Tomaten. **Gemüse.**

12. Handel mit Obst.

Fast alle Produktionsgebiete sämtlicher den Berliner Markt versorgenden Länder hatten eine Mittel- oder eine geringe, das Inland selbst nur eine spärliche Ernte an Winterobst. Amerika **Winterobst 1907/08.**

lieferte nur mäßige Mengen und zweifelhafte Qualitäten. Selbst Tirol, aus dem bekanntlich das feinste Tafelobst kommt, sandte im Herbst 1907 geringere Qualitäten als sonst; auch die anderen österreichischen Produktionsgebiete, wie Steiermark, Kärnten usw., hatten wenig Ware. Somit war der Markt in Berlin in den ersten Monaten des Jahres 1908 mit Winterobst wenig versorgt, und die Preise für schöne Früchte waren sehr hoch.

Früh- und Sommerobst.

Von Sommerobst produziert Deutschland bedeutende Mengen; für den Berliner Markt kommt dabei hauptsächlich Werder, Schlesien und Thüringen in Betracht. Werder hatte im Berichtsjahre eine mittlere, Schlesien und Thüringen eine etwas reichlichere Ernte. Der Hauptbedarf in Frühobst, wie Kirschen, Erdbeeren, Frühpflaumen, Frühbirnen, Aprikosen, Pfirsichen, muß stets, selbst in guten Jahren, vom Auslande bezogen werden. Italien gab von Kirschen im Berichtsjahre bedeutende Mengen. Die Qualität der Ware war zufriedenstellend. Von Frankreich kamen nur wenige Waggons Kirschen auf den Markt. In Erdbeeren hatte Deutschland eine überreichliche Ernte, wie solche wohl noch nie dagewesen ist, zumal die guten Resultate der Vorjahre den Anbau der Erdbeeren sehr befördert hatten. Auch Frankreich kam in bedeutend größeren Quantitäten Erdbeeren an den Markt, welche allerdings mit den deutschen nicht in Konkurrenz treten, da die französischen nahezu zwei Monate früher an den Markt kommen, als die deutschen. In Holland dagegen hatten die Erdbeeren unter Witterungsunbilden stark gelitten. Die Ware war qualitativ nicht schön und das Geschäft in holländischen Erdbeeren stark verlustbringend. In den anderen oben angeführten Frühobstsorten hatten Italien, Frankreich und die anderen Produktionsländer eine sehr spärliche Ernte, und die im Berichtsjahre an den Berliner Markt gekommenen Quantitäten von Sommerobst betrugen kaum die Hälfte der im Vorjahre zugeführten. Die Preise am Verkaufsmarkt waren somit hoch, aber entsprachen nicht den durch die Knappheit am Produktionsort bedingten teueren Einkaufspreisen. Die Tafeltraubenkampagne war ebenfalls äußerst ungünstig. Italien, der Hauptlieferant des Berliner Marktes in Tafeltrauben, hatte eine Ueberproduktion und beschickte die deutschen Märkte, vor allem aber Berlin, mit enormen Mengen zum Teil recht zweifelhafter Tafeltrauben. Der Berliner Markt war fast ständig über Bedarf gefüllt. Produzenten und Händler haben ungeheure Summen verloren.

Winterobst 1908.

Der Herbst 1908 brachte Deutschland eine gute Mittelernte in Aepfeln. Gleichzeitig aber hatten auch fast alle übrigen Länder, namentlich die Schweiz, Steiermark und Kärnten, eine ungeheure Aepfelernte. So ging es mit dem Artikel Aepfel genau so, wie mit den Weintrauben. Der Berliner Markt war andauernd über Bedarf versorgt und die Preise konnten somit nicht zufriedenstellend sein.

Alles in allem ist das vergangene Jahr für den Obsthandel das denkbar schlechteste gewesen. Alle daran beteiligten Kreise haben enorme Summen verloren. Durch den außerordentlich früh eingetretenen Frost, der bereits im November einsetzte, haben die Aepfel einen ziemlich bedeutenden Schaden erlitten. Sie befanden sich zwar schon in den Lagern, waren aber noch nicht wintermäßig verpackt beziehungsweise eingelagert.

Die Ein- und Ausfuhr von frischem Obst hatte in den wichtigsten Obstarten in den letzten Jahren folgende Ausdehnung in Doppelzentnern: Außenhandel.

Tab. 15. Ein- und Ausfuhr von frischem Obst.

	Aepfel	Birnen	Kirschen	Zwetschen	Tafeltrauben
			a) Einfuhr		
1906	1 659 636	365 579	51 529	155 201	266 033
1907	1 871 590	431 995	63 391	35 474	353 623
1908	1 800 174	235 698	71 352	224 513	398 635
			b) Ausfuhr		
1906	19 940	28 249	12 284	221 142	435
1907	14 022	29 148	21 847	37 097	714
1908	22 465	13 699	13 865	29 160	772

Die auffallend geringe Einfuhr an Zwetschen im Jahre 1907 hatte ihren Grund in einer böhmischen Mißernte.

B. Landwirtschaftliche Fabrikate.

13. Mehl und andere Mühlenfabrikate.

a) Müllerei.

Die Agitation für die Einführung einer gestaffelten Mühlenumsatzsteuer hat sich in der ersten Hälfte des Jahres 1908 in ruhigeren Bahnen bewegt, in der zweiten Hälfte indessen, beim Bekanntwerden der deutschen Finanzreform, trat sie energischer hervor, indem einzelne Persönlichkeiten und Verbände der kleineren Müller Projekte bekannt gaben, die ein Jahreserträgnis von 56 Mill. Mk. erbringen sollten. Derartige Erträgnisse sowie eine Umsatzsteuer überhaupt würden den Ruin der deutschen Mühlenindustrie, die allgemein schwer um ihre Existenz zu kämpfen hat, herbeiführen. Die Regierung verhält sich derartigen Bestrebungen gegenüber reserviert, da ihr die Triebfeder und der Mißerfolg dieser Steuer wohl klar sind. a) Müllerei. Mühlenumsatzsteuer.

Im Berichtsjahre haben die Bestrebungen um Aufhebung der Exporttarife für Getreide und Mehl nach den Hafenplätzen fortgedauert, sind indessen ohne Erfolg geblieben. Exporttarife für Getreide.

Nach der starken Steigerung der Getreide- und Mehlpreise im Jahre 1907 begann das Berichtsjahr noch mit hohen Preisen für Weizen von etwa 230 Mk. und von Weizenmehl von zirka 30 Mk., während der Roggen etwa 210 Mk. und Roggenmehl Entwicklung des Geschäfts bis zur neuen Ernte.

ca. 28 Mk. galt. Diese hohen Preise, die eine wesentliche Einschränkung des Brotkonsums zur Folge hatten, konnten sich im Verlaufe nicht halten. Durch die große argentinische Ernte wurden gewaltige Mengen Weizen nach England und dem Kontinent geworfen, deren Unterbringung auch durch die hohen Zinssätze beeinträchtigt wurde, so daß die hohen Weizenpreise des Jahresanfanges sich zu Beginn des April auf etwa 203 Mk. ermäßigten. Von hier ab trat bis Ende Juli wiederum eine Steigerung der Weizenpreise bis zu 230 Mk. ein. Diesen wesentlichen Schwankungen entsprachen auch die Preise des Weizenmehles, die sich von ca. 30 Mk. auf 26 Mk. ermäßigten und dann wieder auf ca. 29 Mk. stiegen. Derartige Schwankungen sind für die Müllerei stets von Nachteil, da es sehr schwierig ist, die Preise des Fabrikates stets im Einklang mit denen des Rohstoffes zu halten. Die ungewöhnlich hohen Roggenpreise ermäßigten sich bis Ende Juli auf ca. 190 Mk., denen Roggenmehlpreise von etwa 25 Mk. gegenüberstanden. Die schlechten Qualitäten des Erntejahres 1907 brachten der Müllerei vielen Schaden, da in der warmen Jahreszeit das Mehl hart und dumpf wurde. Während sich die Versorgung der Mühlen beim Uebergange in das neue Erntejahr für Weizen schwieriger gestaltete, wegen des Aufzehrens der Bestände, hatten die hohen Roggenpreise noch so viel Material im Lande festgehalten, daß die Müllerei in dieser Hinsicht keine Schwierigkeiten hatte.

Entwicklung des Geschäfts nach der Ernte.

Während die schlechten Qualitäten der vorjährigen Ernte die Mühlenindustrie schwer schädigten, gewann Deutschland im Berichtsjahre eine große Ernte hervorragender Qualitäten. Die Preise des inländischen Weizens ermäßigten sich infolgedessen erheblich bis auf etwa 200 Mk., während die des ausländischen Weizens, im besonderen hervorgerufen durch eine Mißernte in Rußland, sich unter Hinzurechnung des Zolles um etwa 30 Mk. teurer stellten als inländische Ware. Dies beeinflußte die deutsche Müllerei ungünstig, da sie des fremden Weizens zur Beimischung bedarf, für das Weizenmehl aber analoge Preise nicht erzielen konnte. Der Rückgang in der Industrie, ebenso wie eine große Obst- und Kartoffelernte, schränkten den Brotkonsum ein. Während Deutschland im letzten Jahre eine Rekordernte von ca. 10¾ Millionen Tonnen Roggen erbrachte, haben Rußland und die Donauländer zum Teil schlechte, zum Teil sogar Mißernten zu verzeichnen. Es ereignete sich daher, daß Deutschland keinen Roggen vom Auslande bezog, sondern noch einen sehr großen Teil des Auslandes mit Roggen und Roggenmehl versorgte. Die Müllerei des Bezirkes hatte schwer unter diesen Verhältnissen zu leiden, denn da der Staat in Form von Einfuhrscheinen für jede ausgeführte Tonne Weizen 55 Mk. und für Roggen 50 Mk., Mehl beider Sorten im Verhältnis, vergütet, so erwächst der hiesigen Mühlenindustrie in der Versorgung des Auslandes mit

deutschem Getreide eine sehr scharfe Konkurrenz, da der Ausländer das Getreide um den Betrag der Zölle billiger kauft als der Inländer. So hat beispielsweise die Kasse des Deutschen Reiches in der Zeit vom 1. Aug. 1908 bis zum 28. Febr. 1909 für Roggenzoll 26¾ Mill. Mk. mehr herausgezahlt, als sie eingenommen hat. Daß die Roggenzölle, die ein Schutz der deutschen Landwirtschaft gegen das sie bedrängende Ausland sein sollten, in dieser Weise wirken würden, hat wohl bei deren Einführung niemand gedacht. Es kann kein Zweifel bestehen, daß hier im Interesse der deutschen Reichskasse, der deutschen Müllerei und der deutschen Volkswirtschaft Wandel geschaffen werden muß. Das Volk und die Müllerei werden das jetzt ins Ausland getriebene Getreide unter schwierigen Verhältnissen wieder beschaffen müssen.

Kleie. Während aus diesen Gründen die Preise des Mehles nicht im Einklange mit denen des Getreides standen, war der Absatz von Kleie, wenn auch bei nachgebenden Preisen, ziemlich gut.

Betriebskosten und Lohnverhältnisse. Die hohen Preise für Kohlen haben sich im Laufe des Jahres etwas ermäßigt, in gleicher Weise auch die Preise der Jutesäcke. Die Löhne blieben auf dem bisherigen Stande, da der wenig gute Gang der Müllerei entgegengesetzte Bestrebungen nicht aufkommen ließ.

b) Mehlhandel.

Weizenmehl.

b) Mehlhandel. Geschäftsgang. Im Weizenmehlgeschäft unterschied sich die alte und neue Saison in mancher Beziehung recht erheblich, gemeinsam war beiden aber der sehr gute Absatz der Auszugsmehle. Von diesen nahm die Ausfuhr so ansehnliche Mengen für sich in Anspruch, daß dies zu einer verhältnismäßigen Knappheit dieser feinsten Sorten für den Inlandsbedarf führte. So betrug die deutsche Ausfuhr an Weizenmehl in den zwölf Monaten:

	vom 1. August bis 31. Juli			vom 1. August bis 31. Dezember		
	1905/06 dz	1906/07 dz	1907/08 dz	1906 dz	1907 dz	1908 dz
	590 309	879 470	1 126 429	380 085	393 291	786 232
davon						
1. Kl. (0-30%) . .	388 205	715 479	1 003 229	295 381	347 693	598 637
2. „ (über 30-70%)	11 918	19 977	2 279	7 575	617	6 399
3. „ („ 70-75%)	77 706	60 713	64 316	29 791	16 9[illegible]7	85 351
4. „ (0-70%) . .	91 133	66 409	35 542	40 448	18 013	49 182
5. „ (0-75%) . .	9 360	5 683	4 111	3 894	1 338	33 907

Das meiste unserer Ausfuhr bestand somit aus Auszugsmehlen. Die Bestimmungsländer unserer Ausfuhr an Weizenmehl waren in den Kalenderjahren in Doppelzentnern

nach	1907	1908	nach	1907	1908
der Schweiz . .	229 624	466 753	Finnland . . .	130 075	274 456
den Niederlanden	150 319	269 357	Schweden . . .	39 292	50 420
Großbritannien .	210 049	202 607	Norwegen . . .	14 715	24 313
Dänemark . . .	75 369	141 130			

Nennenswerter Ersatz vom Auslande wurde uns nicht. Ungarns feinste Auszugssorten wurden immer teurer und knapper, so daß nur noch einige Luxusbäckereien die Verwendung dieses Materials beibehielten. Amerikanisches Mehl wurde zum Teil wohl als Ersatz genommen, war aber auch teuer, und seine Einfuhr hatte sich nur hin und wieder gehoben, während für die ganze Dauer des Jahres die Einfuhr amerikanischen Mehls eher kleiner war als im Jahre zuvor. Die Einfuhr Deutschlands an Weizenmehl betrug in Doppelzentnern in den zwölf Monaten

vom 1. August bis 31. Juli			vom 1. August bis 31. Dezember		
1905/06	1906/07	1907/08	1906	1907	1908
288 858	189 932	207 685	74 664	95 383	96 387

Im Kalenderjahre kamen an Weizenmehl

aus Oesterreich-Ungarn	in 1907	122 884 dz,	in 1908	102 993 dz
„ den Vereinigten Staaten	„ 1907	47 671 „	„ 1908	34 078 „

Während sich im Hinblick auf diese Verhältnisse die Auszugsmehle sowohl der Inlands- als der Küstenmühlen jederzeit schlank unterbringen ließen und auch vergleichsweise hohe Preise erzielten, war das Geschäft in den übrigen Sorten keineswegs so gleichmäßig und allgemein befriedigend. Zunächst unterschied sich die Geschäftslage vor und nach der Ernte schon in dem ganz verschiedenartigen Verhältnis der Provinzmüllerei zu den großen Betrieben der Häfen. Die Ernte von 1907 hatte ein knappes und ungünstiges Weizenmaterial in Deutschland ergeben. Dasselbe war teuer und dabei schwer mahlfähig und wenig ausgiebig, und demgegenüber konnten die nördlichen Mühlen, die hauptsächlich das gute, trockene Auslandsgewächs verarbeiteten, einen sehr großen Teil des Inlandsgeschäfts an sich reißen. Die neue Ernte brachte aber besseren Weizen, auch das Preisverhältnis zum Auslandsgetreide stellte sich für die inländischen Mühlen günstiger, und so wurden diese, während sie vorher teurer als die Hafenmühlen gewesen waren, für die weniger feinen Mehle billiger als jene und schlugen sie damit wieder aus dem Felde. Berlin erhielt nunmehr während des Herbstes besonders aus Schlesien, dann aber auch aus der Mark, Posen, anderen östlichen Provinzen, aus der Provinz und zeitweise selbst aus dem Königreich Sachsen reichliche Zufuhren. Der Bedarf erwies sich als verhältnismäßig klein und bei seinen Einkäufen mit Ausnahme schnell vorübergehender Perioden so vorsichtig, daß die Verkaufspreise meist recht gedrückte waren. Einen großen Uebelstand hatten die schlechten Qualitäten des Vorjahres während der heißen Sommerzeit insofern eintreten lassen, als die aus alter Inlandsware hergestellten Mehle vielfach „fest“ wurden und den Müllern, Kaufleuten und Verarbeitern große Schwierigkeiten und Geldverluste verursachten. Der Gang der Weizenmehlpreise richtete sich im Durchschnitt nach den Bewegungen der Körner, aber die Schwierigkeit des Mehl-

absatzes zwang Mühlen und Händler oft genug, zu Preisen zu verkaufen, die das Rendement zu den Einkaufspreisen des Rohmaterials aufhoben. Die Notierungen von Lokomehl waren für Weizenmehl 00 in Mark:

Anf. Jan.	Anf. Febr.	Anf. März	Anf. April	Anf. Mai
29.00—31.25	28.00—30.75	27.00—29.25	25.75—28.00	26.75—28.75
Anf. Juni	Anf. Juli	Anf. Aug.	Anf. Sept.	Anf. Okt.
27.00—28.75	26.00—28.50	27.00—29.00	25.25—28.75	25.75—29.25
	Anf. Nov.	Anf. Dez.	31. Dez.	
	25.00—28.75	25.25—28.50	25.25—28.25	

Roggenmehl.

Roggenmehl. Geschäftsgang.

Auch für Roggenmehl zeigte sich ein scharfer Gegensatz im alten und neuen Erntejahr. Der Roggen aus 1907 war von ungünstiger Beschaffenheit, er ließ sich schwer verarbeiten, ergab wenig Mehl und viel Kleie und bedurfte einer größeren Zumischung ausländischer Ware, um ein gutes Fabrikat zu liefern. Der Roggenpreis war im Vergleich zum Weizen sehr hoch, daher stellte sich auch das Roggenmehl teurer als die billigen Weizenmehle, und statt des reinen Roggenbrots erhielt man zumeist solches aus gemischtem Mehl. Der Verbrauch in Roggenmehl verringerte sich erheblich. Trotzdem war das Angebot im allgemeinen knapp. In den Provinzen war der Roggen nicht billiger als in Berlin, teilweise legte das Inland sogar noch höhere Preise an, und so waren lange Zeit hindurch die Provinzmarken schwer zu kaufen. Das kam den Berliner Mühlen zugute, die vermöge ihres Mischungsroggens ein genügendes Fabrikat herstellten und regelmäßigen Abzug dafür hatten. Die leidige Erfahrung, daß infolge des alten feuchten Getreides das Mehl im heißen Sommer vielfach klumpig wurde, zeigte sich ebenso wie beim Weizenmehl auch beim Roggenmehl. Ungewöhnlich frühzeitig, schon im Juli, erhielt die Müllerei größere Zufuhren neuen Roggens, der das Bild mit einem Schlage veränderte. Die Qualitäten waren überwiegend schön und schwer, dünnschalig bei großer Mehlergiebigkeit und von einer Trockenheit, wie sie das Inlandsgewächs selten zu besitzen pflegt. Der Konsum war unversorgt. Ueberall im Lande stellte er seine Ansprüche, und da nun auch bald die Ausfuhr des guten neuen Mehls einsetzte, so machte sich das Material zeitweise ziemlich knapp, und die Mühlen hatten ein befriedigendes Geschäft. Leider blieb das Verhältnis nicht so auf die Dauer. Allmählich gewann im Lande bei den reichlichen Vorräten die Produktion über den laufenden Verbrauch das Uebergewicht. Die Provinzmühlen schickten ihre Ueberschüsse nach Berlin, und da infolge der guten heimischen Qualitäten die Mehle größeren Teils befriedigend ausfielen, erwuchs damit den sonst bevorzugten Berliner Roggenmarken ein empfindlicher Wettbewerb und die Preise wurden auf einen wenig rentablen Stand

gedrückt. Ziemlich leistungsfähig erwies sich die Mark, wie besonders Posen und Schlesien, während die Berliner Müllerei ihr Absatzgebiet behielt und zeitweise nach Sachsen und darüber hinaus nicht unerhebliche Mengen verschickte. Entsprechend der Preisgestaltung im Getreidehandel hatten auch die Mehlnotierungen im Laufe des Jahres geschwankt, und die Wertdifferenz zwischen Weizenmehl und Roggenmehl war allmählich ganz erheblich erweitert. So notierten

zum Beginn des Jahres	Weizenmehl 00	29.00—31.25	Mk.
„ „ „ „	Roggenmehl 0 u. 1	27.10—29.00	„
„ Schlusse „ „	Weizenmehl 00	25.25—28.25	„
„ „ „ „	Roggenmehl 0 u. 1	20.30—22.60	„

Aus dem Unterschiede von 2 Mk. war somit ein solcher von ca. 5—5,50 Mk. für den Sack geworden, und während Weizenmehl 3—3,50 Mk. im Verlaufe des Jahres eingebüßt hatte, verlor Roggenmehl ca. 6,50 Mk.

Die Lokonotierungen für Roggenmehl 0 und 1 waren in Mark:

Anf. Jan.	Anf. Febr.	Anf. März	Anf. April	Anf. Mai
27.10—29.00	26.40—28.10	25.70—27.50	24.00—26.40	24.80—27.00
Anf. Juni	Anf. Juli	Anf. Aug.	Anf. Sept.	Anf. Okt.
24.20—26.80	23.20—25.90	22.40—25.40	21.40—24.30	21.90—24.40
	Anf. Nov.	Anf. Dez.	31. Dez.	
	21.20—23.50	20.90—23.10	20.30—22.60	

Im Lieferungshandel stellten sich für Roggenmehl 0 und 1 die höchsten und niedrigsten Monatspreise in Mark:

im	Mai-Lieferung	Juli-Lieferung	Sept.-Lieferung	Okt.-Lieferung	Dez.-Lieferung
Jan.	26.80—28.50	26.50—27.25	—	—	—
Febr.	25.05—27.20	24.75—27.00	—	—	—
März	24.40—26.75	24 25—26.55	23.40—24.40	—	—
April	24.35—25.20	24.25—25.10	23.50—23.75	—	—
Mai	25.00—25.80	24.25—25.70	23.20—24.45	—	—
Juni	—	23 60—24.40	22.65—23.25	—	—
Juli	—	23.40—23.65	22.50—23.40	22.60—22.80	22.70—22.80
Aug.	—	—	21.80—22.65	22.00—22.70	22.15—22.90
Sept.	23.10—24.00	—	21.90—22.10	22.10—23.10	22.25—23.30
Okt.	22.45—22.90	—	—	21.85—22.10	21.55—22.30
Nov.	22.30—23.00	—	—	—	21.20—21.90
Dez.	21.40—22.80	—	—	—	21.00—21.75

Die Ausfuhr Deutschlands an Roggenmehl betrug in Doppelzentnern:

	in der Zeit vom 1. Aug. bis 31. Juli			vom 1. Aug. bis 31. Dez.		
	1905/06	1906/07	1907/08	1906	1907	1908
davon	665 591	891 898	582 003	535 036	337 252	480 378
1. Klasse (0-60%)	327 415	370 136	388 970	220 968	213 962	295 683
2. „ (über 60-65%)	39 470	231 361	18 495	215 721	6 108	48 249
3. „ (0-65%)	146 125	147 774	107 282	93 394	61 780	82 137
Roggenschrotmehl	151 983	142 117	65 782	4 563	55 169	54 168

Die Bestimmungsländer der deutschen Roggenmehlausfuhr waren in Doppelzentnern in den Kalenderjahren:

	1907	1908		1907	1908
nach Dänemark	84 432	104 889	nach Finnland . .	243 353	157 256
„ Norwegen	241 179	250 250	„ Niederlanden .	83 730	103 796
„ Schweden	12 395	39 969	„ Großbritannien	19 667	35 166

Die Einfuhr ausländischen Roggenmehls nach Deutschland ist unerheblich, sie betrug in der Saison 1907/08 nur 23 940 dz gegen 27 744 bezw. 19 519 in den beiden Kampagnen zuvor, und vom 1. Aug. bis 31. Dez. 8188 gegen 12 534 bezw. 9213 dz.

c) Kleiehandel.

c) Kleiehandel. Geschäftsgang.

Nachdem das Jahr 1907 infolge des riesigen Bedarfs und der dadurch bedingten großen Preissteigerung für Händler und Müller ein nutzbringendes geworden war, trat im Jahre 1908 ein Umschwung ein. Dieser war für die beteiligten Händler um so empfindlicher, als noch eine große Anzahl Schlüsse zu den sehr hohen Preisen des Jahres 1907 abzuwickeln waren, und andererseits der Konsum, namentlich in der zweiten Hälfte des Jahres, ganz bedeutend nachgelassen hatte. In den einzelnen Monaten nahm das Geschäft folgenden Verlauf.

Nachdem die Preise bereits am Schlusse des Jahres 1907 etwas abgebröckelt waren, war der Konsum im Januar bei einer kaum nennenswerten Veränderung der Preise noch gut. Im Februar erfuhren die Preise für Roggenkleie einen erheblichen Rückgang, während sich die Preise für Weizenkleie, welche am Anfang des Monats etwas nachließen, sich zum Schluß sogar befestigten. Weizenkleie war im März anhaltend knapp und fest, Roggenkleie konnte sich auch wieder etwas befestigen. Auch im April blieb Weizenkleie knapp. Erst am Schlusse des Monats gaben Preise etwas nach, während Roggenkleie unverändert blieb. Im Mai war der Absatz auch noch leidlich, und die Preise gaben für beide Artikel nur eine Kleinigkeit auf. Erst im Juni trat ein wesentlicher Umschwung ein. Die Kurse für Roggenkleie gingen stark zurück und erreichten einen seit langer Zeit nicht dagewesenen Tiefstand. Auch grobe Weizenkleie gab stark im Werte nach, infolge geringen Bedarfs, während große Zufuhren namentlich in englischer Kleie eintrafen. Im Juli besserte sich jedoch die Geschäftslage, und zu den ermäßigten Preisen wurde schlank gekauft. Namentlich in Roggenkleie war die Nachfrage eine wesentlich lebhaftere geworden, und es mußten auch höhere Preise bewilligt werden, da größere Posten Roggenkleie, welche in Petersburg abgeschlossen waren, nicht geliefert wurden. Auf die Stimmung von Weizenkleie wirkten die anhaltenden Klagen über Trockenheit aus Ungarn befestigend ein. Diese Tendenz hielt auch im August an, so daß die Preise gegen Juli sich noch eine Kleinigkeit höher stellten. Im September war der Absatz recht schwach, doch haben sich trotzdem die Preise für Weizenkleie halten, sogar noch eine Kleinigkeit befestigen können. Roggenkleie blieb fortdauernd vernachlässigt. Im Oktober wirkte das starke Angebot von Petersburger und norwegischer Roggenkleie sehr drückend und erwirkte zusammen mit dem schwachen Bedarf, daß wir wieder dieselben niedrigen Preise erreichten,

wie wir sie Ende Juni hatten. Am Schlusse des Monats trat eine mäßige Befestigung ein. Die Preise für Weizenkleie zeigten weiter eine kleine Besserung, zumal die Mühlen in ihrem Angebot noch immer zurückhaltend blieben. Im November war die Stimmung für Roggenkleie befestigt, weil infolge des bereits gegen den 12. Nov. eingetretenen Schiffahrtsschlusses in Petersburg große Posten Kleie, welche für Deutschland bestimmt waren, nicht geliefert werden konnten. In Weizenkleie befestigten sich die Preise auch noch um eine Kleinigkeit und fanden größere Posten, welche von Südrußland offeriert wurden, schlanke Aufnahme. Auch wurde die Kauflust der Händler im allgemeinen durch die fortgesetzt ungünstigen Berichte aus Ungarn beeinflußt. Die Preise blieben dort anhaltend hoch, so daß auf einen Bezug aus diesem für uns so wichtigen Lieferungsgebiete in dieser Kampagne nicht mehr gerechnet werden kann. Im Dezember war das Angebot aus Südrußland ebenfalls ein sehr großes, ebenso wurde vom Laplata wieder dringend offeriert. Anfangs wurden diese Partien schlank aufgenommen, doch trat gegen Schluß des Jahres eine derartige Abschwächung ein, daß die angebotenen Posten kaum untergebracht werden konnten, so daß wir sowohl für amerikanische wie für russische Weizenkleie und auch für die Weizenkleie der Hamburger Mühlen in dieser Zeit die niedrigsten Preise des ganzen Jahres hatten. Auffälligerweise vermochten sich bei unseren Inlandsmühlen die Preise gut zu behaupten. Auch in Roggenkleie trat nach anfangs besserem Absatz gegen Schluß des Monats eine wesentliche Abschwächung ein, zumal von Norwegen dringendes Angebot vorlag und zu Preisen verkauft wurde, welche als die niedrigsten des ganzen Jahres zu verzeichnen sind; dagegen war für inländische Roggenkleie, namentlich für Berliner und Stettiner, der Preis kaum gewichen.

Grieß- und Gerstenkleie

Wir haben in obigem nur über Roggen- und Weizenkleie berichtet. In Grieß- und Gerstenkleie war der Absatz während des ganzen Jahres schwer und von beiden Artikeln mußten infolge mangelnden Bedarfs große Posten eingelagert werden.

Der für Ostpreußen im Jahre 1907 veröffentlichte Notstandstarif hatte bis zum 1. Juli 1908 Gültigkeit. Er hat jedoch den ostpreußischen Landwirten kaum merkliche Vorteile gebracht, zumal der geringe Verbrauch von den ostpreußischen Mühlen und dem angrenzenden Rußland zum größten Teil befriedigt werden konnte.

Um zu verhüten, daß besonders mehlreiche Grieße und geringe Mehle als Kleie deklariert werden, wurde seitens der Eisenbahn-Verwaltung verfügt, daß vom 1. April ab die Kleie im Frachtbrief „Ueberwiegend aus Schalen und Hülsenteilen bestehend“ deklariert werden muß. Irgend welche Schwierigkeiten bei der Abfertigung sind hierdurch bisher nicht entstanden.

Die russischen Mühlen hatten infolge der schlechten Ernte des Jahres 1907 und wohl auch infolge der enormen Preissteigerung in Kleie einen beträchtlichen Teil ihrer Schlüsse, welche bis zum Frühjahr abgewickelt werden mußten, nicht erfüllt, und es sind den beteiligten deutschen Händlern große Verluste erwachsen, ja in einzelnen Fällen haben sie sogar das gezahlte Angeld verloren. Es geht infolgedessen das Bestreben der deutschen Händler dahin, durch gemeinschaftliches Vorgehen bei neuen Kontrakten andere Bedingungen bei den russischen Mühlen zu erwirken. Diesbezügliche Beschlüsse wurden bereits am 25. Mai gelegentlich der Versammlung der Futtermittelhändler in Breslau gefaßt.

Die Lieferungen der englischen Müller haben wieder zu großen Unzuträglichkeiten geführt. Trotz der fortwährenden Klagen wird seitens der englischen Müller Weizenkleie geliefert, welche einen enormen Wassergehalt hat, so daß nicht allein während der Sommermonate, sondern auch im Herbst und Winter die Kleie hier warm und klumpig eintrifft. Es wäre endlich an der Zeit, daß die deutschen Händler sich dahin einigten, daß sie von den englischen Müllern nur noch nach „deutschem Kontrakt“ und „gesund ausgeliefert“ kaufen würden.

Auch mit den Abwicklungen des Laplata-Geschäftes haben wir große Schwierigkeiten und wurde auf der Versammlung der Futtermittelhändler vom 24. Oktober in Hamburg beschlossen, dahin zu wirken, daß die Laplata-Kontrakte in folgenden Punkten abgeändert werden:

I. Das Schiedsgericht für Laplata-Kontrakte findet nur in Hamburg oder Berlin statt.

II. Die Laplata-Kontrakte müssen in deutscher Sprache ausgefertigt sein.

III. Der Verkäufer hat das Recht 5% mehr oder weniger zu verladen; die Verrechnung dafür erfolgt zum Marktwerte im Ankunftshafen am letzten Entlöschungstage.

IV. In dem Kontrakt muß die Bedingung, daß das argentinische Besichtigungs-Zertifikat als Finale für Qualität und Kondition gilt, gestrichen werden, und statt dessen muß derselbe wieder die Bedingung enthalten „gesund ausgeliefert“.

V. Das Konnossement kann nur unter folgenden Bedingungen durch einen Lieferschein (Delivery-Order) ersetzt werden:

a) Das Konnossement muß bei der Reederei oder einem erstklassigen Bank- oder Speditionshause am Ankunftshafen hinterlegt sein.

b) Der Lieferschein muß die Bescheinigung der Hinterlegungsstelle tragen, daß die darin bezeichnete Menge zur Verfügung des Inhabers gehalten wird.

c) Der Lieferschein muß mit dem Vermerk, daß er auf dem Konnossement eingetragen ist und mit der laufenden Nummer der Eintragung versehen sein.

VI. Die Police kann nur dann durch ein Versicherungszertifikat ersetzt werden, wenn dieses vom Versicherer ausgestellt ist.

Die Agitation der österreichisch-ungarischen Agrarier hat bewirkt, daß die seit vielen Jahren bestehende Vergünstigung für Kleieexporte von Galizien nach Deutschland infolge einer Veröffentlichung des österreichischen Eisenbahnministeriums vom 20. April ab völlig in Wegfall kam. Die deutschen Kleiehändler, welche im Jahre 1907 mit den galizischen Mühlen Jahreskontrakte gemacht haben und diese Kleie nach Deutschland verkauft hatten, sind hierdurch in große Verluste gekommen. Sie waren infolge ihrer Lieferungsverpflichtungen nach Deutschland gezwungen, die Ware von Galizien nach Deutschland einzuführen und die Frachterhöhung aus ihrer Tasche zu bezahlen. Anfang August ist dann eine neue Frachtvergünstigung eingeführt worden, jedoch nicht in der alten Höhe.

Die Berliner Lokonotierungen für Kleie waren in Mark für

Tab. 16. Berliner Lokonotierungen

		Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Weizen-	*n.*	12.50—13.25	12.50—13.25	12.50—13.25	12.25—12.75	12.00—12.50	10.50—11.75
kleie	*h.*	12.75—13.50	12.75—13.50	12.50—13.25	12.50—13.25	12.50—13.00	12.00—12.50
Roggen-	*n.*	12.75—13.75	12.50—13.00	12.50—13.00	12.25—12.75	11.75—12.75	11.00—11.75
kleie	*h.*	13.25—13.75	13.00—13.50	12.50—13.00	12.50—13.00	12.50—13.00	11.75—12.75

Die Kleieeinfuhr Deutschlands betrug in den Kalenderjahren in Doppelzentnern

	1907	1908
	14 169 357	11 306 407
davon aus		
Rußland	5 462 980	4 417 229
Oesterreich-Ungarn	1 948 635	897 279
Rumänien	144 268	44 259
Türkei	119 271	57 028
Griechenland	91 809	73 861
Belgien	284 742	224 129
Frankreich	86 628	199 665
Italien	123 268	33 835
Schweiz	59 737	42 158
Niederlande	494 965	409 984
Großbritannien	897 526	923 408
Dänemark	31 412	25 760
Norwegen	334 570	250 858
Schweden	40 947	51 159
Argentinien	1 895 431	2 042 058
Vereinigte Staaten	1 621 665	1 174 175

14. Brotfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Brotpreise.

Das Statistische Amt der Stadt Berlin ermittelte durch Umfrage bei 34 Bäckereien folgende Durchschnittspreise für 1 kg Roggenbrot:

Tab. 17. Brotpreise (in Pfennig).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
1906	26.95	26.87	26.81	26.97	27.14	27.13	27.11	26.91	26.87	27.35	27.24	27.36	27.06
1907	27.63	28.62	28.73	28.66	30.37	31.06	30.91	—	32.17	32.85	33.46	33.98	30.77
1908	33.89	33.67	33.17	32.37	32.36	32.35	32.03	31.62	30.61	30.05	29.74	29.55	31.78

Es ist demnach eine seit langem nicht beobachtete stetige Abnahme der Brotpreise zu bemerken. Die Preise der Brotfabriken sind durchgehends wenigstens um 2 Pfg. pro Kilogramm niedriger anzusetzen.

Bei Beginn des Jahres war der Roggenmehlpreis ungewöhnlich hoch. Eigentümlicherweise ließ trotz der sinkenden Mehlpreise der Brotkonsum dauernd nach, vom Sommer ab wohl durch die große Obsternte und die schlechten Arbeitsverhältnisse ungünstig beeinflußt.

Das neue Roggenmehl ist in der Qualität gut und ergiebig, doch trocknet das Gebäck sehr schnell.

Vereinigung der Großbetriebe.

Die im vorigen Jahre unter dem Drucke der Streikbewegung zustande gekommene Vereinigung der Großbetriebe hat sich nicht halten können und ist wieder aufgelöst.

für Kleie in Mark.

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
10.50—11.75	10.50—11.50	10.75—11.50	10.75—11.75	10.75—11.75	11.00—12.00
10.75—12.00	10.75—11.50	10.75—11.75	10.75—11.75	11.20—12.20	11.20—12.20
11.25—12.00	11.50—12.50	11.25—12.25	11.00—12.00	11.00—12.00	11.50—12.00
11.50—12.25	11.50—12.50	11.50—12.50	11.25—12.25	11.60—12.25	11.60—12.25

Bäckereiverordnung.

Die neue Bäckereiverordnung, die in den Kreisen der Bäckermeister und Hausbesitzer große Beunruhigung hervorgerufen hat, ist für die Großbetriebe von keiner besonderen Wirkung, da diese meistens noch jung sind und die hygienischen Anordnungen schon erfüllt hatten. Vom Publikum wird wenig danach gefragt, wo und wie das tägliche Hauptnahrungsmittel hergestellt wird. Aus diesem Grunde ist die größere Leistungsfähigkeit der Großbäckereibetriebe nicht so in die Augen fallend, da sie große Aufwendungen für gesunde Räume, hygienische Anforderungen und höhere Löhne machen müssen, von denen das Publikum, das nur das fertige Produkt vor Augen hat, nichts weiß.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Preise der Rohmaterialien.

Der so stark in die Höhe gegangenen Konjunktur der Mehlpreise im Jahre 1907 folgte trotz der großen argentinischen Ernte nur ein sehr langsames Zurückgehen. Weizenmehl wurde Ende 1907 mit 31 Mk. pro Doppelzentner verkauft, im Januar mit 30 Mk., im April mit 28 Mk., im Juli mit 28,50 Mk., im Oktober mit 28 Mk. und im Dezember mit 27 Mk. Roggenmehl sank intensiver, und zwar von 29 Mk. bis 23 Mk. Auszugmehl bewahrte seinen Preis von ungefähr 45 Mk. fast ohne Schwankung. Auch

die anderen Rohmaterialien ließen von ihrer Festigkeit nicht ab, Margarine und Fette stiegen sogar noch um 1—2 Mk. Die Eier erreichten am Ende des Jahres den selten hohen Preis von 7 Mk. pro Schock. Entsprechend den Mehlpreisen konnte auch das Gewicht der Backwaren nur langsam vergrößert werden. Sowohl Groß- wie Kleinbetriebe konnten sich der festen Konjunktur nicht verschließen. Von Schleuderkonkurrenz war daher wenig zu verspüren.

Großbetriebe. Auch für das Jahr 1908 müssen wir von einem weiteren Wachsen des Großbetriebes berichten. Nicht nur, daß die alten Großbetriebe ihre Filialen vermehrten, auch mehrere neue Großbetriebe taten sich auf, und einfache Bäckereien legten sich Filialen zu. Wie schwach dagegen viele Bäckermeister finanziell gestellt sind, lehrten die Nachwehen des Streiks von 1907. Nicht wenige waren es, die ihr Geschäft schließen mußten.

Lohnbewegungen. Eigentliche Lohnbewegungen fanden im Berichtsjahre nicht statt, jedoch kam der 1907 verhängte Boykott nicht zur Ruhe. Immer wieder versuchte der Hamburger Gesellenverband durch Veröffentlichungen im „Vorwärts“ wie auch durch Einzelboykott die Meister zum Tarifabschluß zu bewegen. Doch konnte der Verband nennenswerte Erfolge nicht mehr erzielen. Seinem Antrage auf Einführung eines gesetzlichen 36 stündigen Ersatzruhetages gab der Bundesrat keine Folge.

Hefesyndikat. Am 1. Okt. löste sich das Hefesyndikat auf. Darauf setzte in großem Umfange die Schleuderkonkurrenz ein, so daß die Preise für Hefe von 51 Pfg. auf 35 und darunter sanken. Freilich geschah dies Hand in Hand mit einer leider weit verbreiteten Verfälschung der Brennereihefe mit Bierhefe. Erst durch kräftiges Eingreifen der Innungen, die die Fälscher erbarmungslos der Oeffentlichkeit preisgaben, trat Besserung ein.

Gründung eines Zweckverbandes. Die Zentralisationsbestrebungen der 17 Berliner Bäckerinnungen Groß-Berlins machten gute Fortschritte und erreichten ihren Höhepunkt durch die Gründung eines Zweckverbandes, der alle diese umfaßt. Leider gelang es trotz mancher Versuche noch immer nicht, die beiden Berliner Innungen Germania und Concordia zu verschmelzen. Die Arbeitsnachweise wurden einheitlich geregelt, die Zahl der Sprechmeister auf sieben reduziert. Im Frühjahr wurden den Berliner Innungen nach langem Zögern des Magistrats die Innungskrankenkassen genehmigt, die sich im Gegensatz zur Ortskrankenkasse einer guten Entwicklung erfreuen. So konnte die Kasse der Germania-Innung nach kaum achtmonatlichem Bestehen schon einen Reservefonds von 13 000 Mk. vorweisen.

Fachschulen. Am 1. April mußten die Fachschulen geschlossen werden, da sie von der Pflichtfortbildungsschule aufgesogen waren. Das griff tief in manche Werkstatttätigkeit ein, weil nun die Lehr-

linge zweimal in der Woche und während der Arbeitszeit die Schule besuchen müssen.

Kleiner Befähigungsnachweis.

Auch sonst hat die Gesetzgebung vielfach das Bäckerhandwerk gefaßt. Am 1. Okt. trat das Gesetz über den kleinen Befähigungsnachweis in Kraft. Es bewog viele Bäcker, um den Meistertitel zu erwerben, an einem der vom Fachverein der Meistersöhne und den Bäckerinnungen geschaffenen Meisterkurse teilzunehmen und dann die Prüfung abzulegen. Ein besserer, theoretisch ausgebildeterer Meisterstand wird die Folge sein.

Achtuhrladenschluß.

Am 1. Okt. wurde auch in Berlin der Achtuhrladenschluß eingeführt. Im allgemeinen steht das Bäckerhandwerk demselben freundlich gegenüber. Nur wenige haben durch ihn finanziellen Schaden, allen ist er für die Familie hochwillkommen.

Um so schwerer wurde dagegen die neue Bäckereiverordnung empfunden, welche die Abschaffung der Kellerbäckereien bezweckt. Da ungefähr 90 % aller Berliner Bäckereien sich im Keller befinden und die Behörde in rigorosester Weise vorging, so erhob sich ein Sturm der Entrüstung, der seinen Höhepunkt in der Protestversammlung vom 5. Nov. erreichte. Alle politischen Parteien mit Ausnahme der Sozialdemokratie verurteilten ein solches Vorgehen. Seitdem hat man nichts mehr darüber gehört, und man weiß nicht, was weiter geschehen wird. Man muß verlangen, daß eine Verordnung, die ohne Befragen der Interessenten entstanden ist, einer gründlichen Revision unterzogen wird, soll nicht dem Bäckerhandwerk ein Schlag versetzt werden, den es niemals überwinden kann.

15. Kakes und Biskuits.

Allgemeines.

Zu Anfang des Berichtsjahres war die Lage der Biskuits- und Kakesfabrikation ziemlich gut. Bald aber, mit dem Rückgange der Industrie, zeigte sich eine schnelle, merkliche Verschlechterung. Bei dem Darniederliegen der wirtschaftlichen Konjunktur litt naturgemäß auch das Geschäft in dieser Branche. Das starke Steigen der Lebensmittelpreise trug zu einer erheblichen Verminderung des Konsums namentlich bei Beamten und Arbeitern bei.

Preise.

Die Verkaufspreise waren vielfach mit den Einkaufswerten bei weitem nicht in Einklang zu bringen; alle Rohmaterialien, Mehl z. B., waren — abgesehen von den letzten Monaten 1907 — um einige Mark teurer als im Vorjahre. Zucker war auch zirka 1½ Mk. im Preise gestiegen, Fette sind ganz erheblich teurer geworden. So war es bei einer ganzen Reihe von Rohmaterialien. Aus diesem Grunde wurden verschiedentlich die Preise für Biskuits entsprechend höher veranschlagt, ohne daß es immer möglich gewesen wäre, auch entsprechend normierte Verkaufspreise zu erzielen. Außerdem drückte die steigende Konkurrenz

verschiedentlich auf die Preise, so daß von den ersten Firmen der Branche manche Artikel gänzlich fallen gelassen werden mußten, weil ein Nutzen dabei nicht mehr zu erzielen war. Es darf aber auch nicht verkannt werden, daß das Bewilligen billiger Preise zum Teil auch als Mittel, den Konsum auf der Höhe zu halten, versucht wurde. Deshalb mußte auch davon abgesehen werden, die Preisfestsetzungen strikte durchzuführen. Fabrikanten, die der Preisnotierung folgten, ohne daß die Kalkulation dies zuließ, mögen dann verschiedentlich den Rückgang ihres eigenen Umsatzes lediglich auf die billigeren Preise der Konkurrenz zurückgeführt haben, während die Hauptursache in der Konjunktur zu suchen war. Einige, namentlich neuere Fabriken, verkauften allerdings zu so niedrigen Preisen, daß ein Gewinn überhaupt nicht mehr zu erzielen war. Dadurch mußte schließlich die Fabrikation bezw. der Umsatz in diesen Produkten auch bei sehr vielen anderen Fabriken wesentlich beeinträchtigt werden.

Lage der billigen Artikel.

Das starke Herabgehen der Preise zeigte sich ganz besonders deutlich bei den billigen Konsumartikeln, die das Gros der Fabrikation ausmachen. Leider ist nämlich der Zwischenhandel vielfach bestrebt, auf erste Qualität zu verzichten, wenn dafür nur der Preis entsprechend billig ist. Der Fabrikant hört die Meinung des Publikums weniger, als die der Grossisten und Detaillisten. Daher fügt sich leicht mancher Fabrikant dem Druck besonders des Großhandels und läßt sich verleiten, Qualitätsverschlechterungen vorzunehmen, nur um billig liefern zu können. Bei Fabriken, die das Renommee ihrer Fabrikate nicht gefährden wollen, zeigt sich dagegen naturgemäß das Bestreben, den Grossisten möglichst auszuschalten und dem Detaillisten direkt zu liefern. Dies wird um so notwendiger, weil das Publikum für die minderwertige Ware im Kleinhandel meist doch dieselben Preise zahlen muß, wie für die gute, und weil infolgedessen die durch den Druck der Grossisten erzielten Qualitätsverschlechterungen nur den Rückgang des Konsums in dem betreffenden Artikel herbeiführen würden. So kann man denn auch deutlich beobachten, daß das Publikum mehr und mehr die renommierten Marken bevorzugt.

Ausblick.

Man rechnet damit, daß der Rückschlag in dem Verbrauch von Kakes und Biskuits auch in der nächsten Zeit sich sobald nicht wieder heben wird. Der Grund liegt darin, daß der Rückgang des Konsums zwar auch durch die niedrigen Preise stark mit beeinflußt war, in der Hauptsache aber, wie erwähnt, im allgemeinen in den Konjunkturen zu suchen ist, deren Umschwung man noch nicht abzusehen vermag. Voraussichtlich dürfte sich die Lage noch verschärfen, so daß z. B. die Rohmaterialien noch teurer werden. Wenn die Industrie floriert, dann hebt sich auch der Umsatz in Biskuits und die Preise sind leicht durchzuhalten, liegt die Industrie aber danieder, dann ist auch bei billigen

Preisen der Umsatz nicht zu halten und noch viel weniger zu heben.

Sehr nachteilig wirkte auf die mehlverarbeitende Industrie die Zollpolitik, die bei guter Ernte, wie im Berichtsjahre, durch Gewährung der Ausfuhrprämie zum Export deutschen Getreides geradezu herausforderte. Der Staat zahlt für das Exportgetreide Geld zu, und die deutschen Konsumenten müssen für das vom Auslande wieder hereinkommende Getreide die hohen Eingangszölle zahlen. Zollpolitik.

Eine Erschwerung des Geschäftes wird innerhalb der Branche in manchen bureaukratischen Bestimmungen der Post erblickt. So werden beispielsweise neuerdings 10 Pfennig-Rollen-Kakes, die bisher unbeanstandet als „Muster ohne Wert" befördert wurden, von der Bestellung jetzt zurückgewiesen, wenn die Rollen verschlossen sind. Es wird verlangt, daß die Rolle selbst offen ist, nicht nur, daß die Umhüllung durch Wellpappe, Kartons oder dergleichen von den Postbeamten geöffnet werden kann. Das von der Post für ungeöffnete Rollen geforderte Briefporto steht in keinem Verhältnis zu dem Preise einer 10 Pfennig-Rolle Kakes. Andererseits aber ist es unmöglich, eine Rolle in unvollständigem Zustande zu senden, wenn man jemandem ein Muster einer 10 Pfennig-Rolle Kakes geben will. Die allgemeinen Unkosten werden verteuert durch die erhöhten Eisenbahnfahrgelder, namentlich aber durch den erhöhten Gepäcktarif. Post- und Eisenbahnbestimmungen.

16. Rüböl.

Die Erwartung, daß das aus den großen Herbstkündigungen des vorangegangenen Jahres hier übrig gebliebene Oellager sich schnell räumen würde, erfüllte sich nur zum geringen Teile. — Der Konsum war klein geblieben, kaufte ferner nur das Notwendigste. Da die Unternehmungslust fehlte, setzten die Oelpreise auch bei Beginn dieses Jahres ihren Rückgang fort. — Anfang Januar notierte rohes Rüböl per Mai 68,20, per Oktober 67,20. Beginn des Jahres.

In der zweiten Hälfte des Januar bemerkte man hier eine gewisse spekulative Nachfrage nach Maiöl, die lange anhielt, und die Terminlieferung Mitte Februar bis 74,20 steigerte, während Oktoberlieferung zu gleicher Zeit 71,80 notierte. Die Spekulationskäufe hielten die Preise auch ferner auf dieser Höhe, wenngleich der Konsum andauernd schlecht war; viele Industriezweige hatten sich den erheblich billigeren Ersatzölen zugewandt. Ende April kostete rohes Rüböl per Mai 73½, per Oktober 69 (per 100 kg inkl. Brls. frei Berlin). Januar bis April.

Der Deport, die hohen Preise in Berlin sowie der schlechte Konsum hatten zum Mai ein größeres Quantum Oel nach Berlin gezogen, das indessen von dem belgischen Haussekonsortium ab- Mai bis August.

genommen und hier eingelagert wurde, so daß Ende Mai das Oellager hier wieder auf zirka 45 000 Ztr. angewachsen war. Am 7. Mai wurde zum ersten Male Dezemberöl mit 68,40 gehandelt, d. h. 70 Pfg. Deport gegen Oktober.

Am 30. Mai kostete

Rüböl per loco	74.—		per 100 kg
„ „ Mai	75.50		inkl. Brls.
„ „ Oktober	69.50		frei Berlin

Da sich die warme Jahreszeit für dieses in Barrels und zum Teil im Freien aufgestapelte Lager als sehr ungünstig erwies, so begannen in der Folge energische Bemühungen zum möglichst schnellen Verkauf der Bestände, natürlich unter großen Opfern der Lagerinhaber. — Daß dies bei der Abneigung des Konsums, mehr zu kaufen, als nur gerade nötig, mit den größten Schwierigkeiten verknüpft war und die Preise stark beeinflussen mußte, ist klar. — Am 19. Aug. wurde gehandelt:

Rüböl per Oktober mit 63,90 Mk.
„ „ Dezember „ 63,80 „

und zum ersten Male:

Rüböl per Mai 1909 mit 60,— Mk.

Herbst und Winter. Während die indische Oelsaaternte schlechter und die Abladungen aus den indischen Häfen um die Hälfte kleiner waren als im vorigen Jahre, war in Deutschland eine recht gute Ernte in Raps und Rüben eingebracht worden, die sich nunmehr fühlbar machte. — Unter vielfachen Schwankungen mußten Herbst- und Wintertermin weiter nachgeben und standen am 30. Sept. für 1908: für Oktober 60,90, für Dezember 62,20, für Mai 60,50; mithin hatte sich nur der Frühjahrspreis gut behauptet. — Infolge ihrer unausgesetzten Bemühungen war es den Inhabern des hiesigen Lagers doch gelungen, während des Sommers etwa die Hälfte des Quantums abzustoßen; sie hatten allerdings für die prompte Abnahme stets große Vergütung bewilligen müssen. — Die mit dem 1. Okt. einsetzenden Kündigungen wurden wiederum abgenommen, was vorübergehend eine Besserung von 2 Mk. verursachte; indessen erkannte man an den unter der Hand kräftig fortgesetzten Bemühungen, das eben erst abgenommene Oel zu jedem Preise wieder abzugeben, daß die Abnahme nur auf schwachen Füßen stand. — Zwar wurden von hier nach Stettin und dem Rhein ganz ansehnliche Quanten Oel verladen, aber auch dies vermochte zur Befestigung der Stimmung nichts beizutragen. — Am 7. Okt. konnte man rohes Rüböl per Oktober à 60,20 Mk. kaufen, welches der niedrigste Preis gewesen ist. — Späterhin ließen die Kündigungen nach, als der Konsum zu den niedrigeren Preisen stärker zugriff und eine nordische Mühle, welche hier am stärksten à la baisse engagiert war, infolge

eines großen Brandes ihre letzten bereits auf Berlin schwimmenden Waren zurückziehen und den Termin hier decken mußte. — Das trug zur Befestigung bei. — Das am Ende Oktober in Berlin befindliche undisponierte Lager schätzte man auf ungefähr 12 000 Zentner. — Das war nicht viel zu nennen, und da die Vorräte an Saaten und Oel bei den großen Mühlen meist nicht länger als bis Ende Dezember reichten, so wurden für Dezember 1908 und auch Mai 1909 jetzt häufiger Meinungs- und Deckungskäufe vorgenommen, die die Preise langsam steigerten. — Zwar wurden von der guten deutschen Ernte noch hier und da Posten angeboten, sie waren aber so wie die Offerten indischer Saat derart teuer, daß der Wertstand für Oel sich wesentlich heben mußte, um den Müllern Nutzen zu lassen. Leider stieg Oel aber nicht, sondern ging infolge nachgebender indischer Saatpreise langsam aber stetig zurück. Natürlich deckte man in Rüböl ferner nur den notwendigsten Bedarf. Auch der Dezembertermin, an den man bezüglich der Warenknappheit manche Hoffnung geknüpft hatte, enttäuschte, wenngleich durch Kündigung vom hiesigen Lager viel Ware in kräftigere Hände gelangte und auch einige 1000 Zentner nach außerhalb verladen wurden. Ende Dezember schätzte man das hiesige Lager auf ca. 6000 Zentner. Der Preis für Dezemberöl war im Laufe des Monats um 3 Mk., für Mai um 1 Mk. pro 100 kg gewichen, und notierte am 31. Dez. Rüböl per Dezember 63,60 Mk., per Mai 59,90 Mk. Für Rüböl per Oktober 1909 fehlte jegliches Interesse. —

Nach den Ausweisen des Kaiserlichen Statistischen Amtes betrugen in den letzten drei Jahren in Berlin die Großhandelspreise für einen Doppelzentner gutes, rohes Rüböl, ohne Faß auf sofortige Lieferung, im Monatsdurchschnitt:

Tab. 18. Monatliche Durchschnittspreise für Rüböl.

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
1906	50.41	50.13	49.15	48.68	49.50	51.99	54.96	58.17	62.19	64.24	67.10	69.28	56.32
1907	66.96	67.48	68.30	69.10	73.32	72.53	73.41	75.97	80.43	80.42	73.78	69.95	72.64
1908	68.81	71.78	73.47	72.67	74.90	70.91	69.01	65.55	63.01	63.73	66.27	63.87	68.67

Das Jahr 1908 zeigt wiederum eine bedeutende Zunahme der Einfuhr von Rüböl neben einer geringeren Erhöhung der Ausfuhrziffer. Ein- und Ausfuhr.

Tab. 19. Ein- und Ausfuhr von Rüböl in Doppelzentnern.

	Einfuhr	Ausfuhr
1906	1 578	75 785
1907	9 447	31 009
1908	14 981	35 267

17. Kartoffelfabrikate.

Der allgemeine wirtschaftliche Rückgang im Jahre 1908 ist auch an unserer Branche nicht spurlos vorübergegangen. Unzulängliche Beschäftigung der verbrauchenden Industrien einerseits, Allgemeines.

die Kalamität auf den Geldmärkten, verbunden mit den relativ hohen, weit über dem Durchschnitt stehenden Preisen aller Kartoffelfabrikate andererseits, bewirkten eine wesentliche Verringerung des Bedarfes und hemmten die gesamte Unternehmungslust der beteiligten Kreise.

Geschäftsgang Januar bis Oktober.

Wenn bereits in den letzten Monaten des Jahres 1907 eine wesentliche Einschränkung der Geschäftstätigkeit zu bemerken war, so war auch die durch eine Gruppe agrarischer Interessenten Ende Januar nochmals eingeleitete künstliche Belebung nur von kurzer Dauer. Es folgte Monate hindurch völlige Geschäftslosigkeit, die schließlich zu einem scharfen Preisrückgange führte, als Anfang Mai durch den Zusammenbruch einer alten, bedeutenden Magdeburger Firma der äußere Anlaß hierzu gegeben wurde. Die jetzt zur zwangsweisen Realisierung kommenden größeren Bestände hätten aber niemals einen so empfindlichen Preisdruck verursachen können, wenn nicht bereits von Beginn der Kampagne an durch die agrarischen Bestrebungen dem Preisniveau eine künstliche Höhe verliehen worden wäre, die in der Ernte und den ganzen Verhältnissen keine Berechtigung hatte. Die Ernüchterung trat überall ein. Wenn der Markt auch nach Möglichkeit gestützt wurde, so zeigten sich doch die Vorräte weit größer, als man angenommen hatte. Von allen Seiten kamen Angebote an den Markt. Große Vorräte mußten mit 5—6 Mk. pro 100 kg Verlust in die neue Kampagne mit hinübergenommen werden. Die Aussichten für die neue Kartoffelernte gestalteten sich zwar im August und September sehr günstig, und das sonnige, warme Wetter ließ namentlich eine gute Qualität und hohen Stärkegehalt der Kartoffeln erwarten; trotzdem begann die neue Kampagne im Oktober wenig zuversichtlich. Bei den Käufern fehlte um so mehr jedes Vertrauen, als die Preise Monate hindurch stets nur rückläufig gewesen waren und überdies aus den konsumierenden Industrien wenig günstige Berichte einliefen. Betriebseinschränkungen und verringerter Konsum wurden aus allen beteiligten Kreisen des Inlandes gemeldet.

Neue Kampagne.

Umfangreiche Streiks in der englischen Textilindustrie verminderten die Hoffnung auf einen verstärkten Export. Es zeigte sich bei den Käufern eine um diese Zeit ungewohnte Zurückhaltung, so daß der Monat Oktober, der erste in der neuen Kampagne, außerordentlich schwierige Absatzverhältnisse brachte. Die Landwirte andererseits waren wenig geneigt, ihre Kartoffeln billig herzugeben, erzielten sie doch für Roggen, Hafer und Futtermittel trotz großer Erträge hohe Preise. Dank der billigen Ausfuhrtarife und gewährten Ausfuhrvergünstigungen waren sie in Anbetracht der schlechten russischen Ernte in der Lage, erfolgreich auf dem Weltmarkte konkurrieren zu können und wollten nun auch die Kartoffeln den Getreidepreisen entsprechend hoch verwerten. Von Anfang an waren die Aussichten für die Stärke-

fabrikation somit recht schlecht. Auch der Handel fand wenig Gelegenheit, sich erfolgreich zu betätigen. Erst als Ende Oktober durch ungewöhnlich frühen und starken Frost große Mengen Kartoffeln vernichtet wurden, belebte sich das Geschäft. Etwa um die gleiche Zeit liefen auch Meldungen von der endlichen Beilegung der bereits mehrere Monate dauernden Streiks in England ein, und es folgte nun eine allgemeine Belebung und rege Geschäftsentwicklung, da der Konsum aus der bisher gezeigten Reserve heraustrat.

Die Preise konnten bis zum Jahresschluß etwa 2 Mk. pro 100 kg gewinnen, stellten sich aber immer noch 3,50—4 Mk. pro 100 kg niedriger als um die gleiche Zeit des Vorjahres. Preise.

Tab. 20. Monatliche Durchschnittspreise für 100 kg.

1908	Kartoffelstärke und -Mehl Prima	Super	Dextrin	42 er Sirup	Rohstärke
Januar	24.50	25.—	30.25	28.50	14.10
Februar	25.—	25.50	30.50	29.—	14.20
März	25.—	25.50	30.50	29.—	14.20
April	25.—	25.50	30.50	29.—	—
Mai	24.—	24.50	29.50	28.50	—
Juni	23.—	23.50	28.75	28.50	—
Juli	22.25	22.75	28.—	28.—	—
August	21.50	22.—	27.—	27.50	—
September	20.50	21.—	26.—	26.50	—
Oktober	18.75	19.25	24.75	24.—	10.60
November	19.75	20.25	25.25	24.25	10.70
Dezember	20.25	21.—	26.25	24.50	11.—

Vereinigung von Genossenschaftsfabriken mit ländlichen Rohstärkefabriken.

Von einschneidender Schädigung für den freien Handel in Kartoffelfabrikaten ist eine ins Leben gerufene Vereinigung einiger größerer Genossenschaftsfabriken mit einer Anzahl ländlicher Rohstärkefabriken. Der Zweck dieser Vereinigung ist in der Hauptsache die Ausschaltung des Handels bei der Rohstärke. Die angeschlossenen Produzenten sind verpflichtet, zu einem festgesetzten Grundpreise nur direkt an die dem Verbande angehörigen Veredelungsfabriken zu liefern. Unsere großen industriellen, kaufmännisch geleiteten Fabriken stehen diesen Bestrebungen fern, sie haben sich vielmehr durch wesentliche Erweiterung ihrer Betriebe teilweise bereits unabhängig zu machen gesucht, indem sie sich auf die ausschließliche Verarbeitung von Kartoffeln eingerichtet haben und dadurch des Halbfabrikates, der Rohstärke, nicht mehr bedürfen. Naturgemäß wird hierdurch das hergestellte Gesamtquantum an Fabrikaten erheblich vergrößert, wodurch eine Ueberproduktion leicht herbeigeführt werden kann. Zu beklagen ist, daß diese den gesunden Handel empfindlich schädigenden Bestrebungen durch die Preußische Central-Genossenschaftskasse, also durch staatliche Mittel, unterstützt werden. Auch bei der künstlichen Erhöhung des Preisniveaus, unter welcher der Export im letzten Jahre so empfindlich gelitten hat, fanden diese Mittel umfangreiche Verwendung, indem sie zur Hereinnahme vor-

handener und selbst nur auf dem Papier stehender Warenbestände dienten, wie sich bei dem oben erwähnten Zusammenbruch einer Magdeburger Firma gezeigt hat.

Export

Das Exportgeschäft ließ sehr zu wünschen übrig. Die holländische Konkurrenz, mit der wir hauptsächlich auf dem Weltmarkt zu rechnen haben, war stets um 3—4 Mk. pro 100 kg billiger, so daß trotz der stets bevorzugten deutschen Fabrikate bei einem derartigen Preisunterschied das Geschäft ungemein erschwert und vielfach unmöglich gemacht wurde. Erst seit Beginn der neuen Kampagne stehen wir mit Holland in den Preisen ungefähr wieder gleich, und seit Oktober ist eine zunehmende Exporttätigkeit zu konstatieren.

Tab. 21. Deutsche Ausfuhr (in Doppelzentnern).

	1906	1907	1908
Kartoffelstärke	229 021	215 622	144 939
Dextrin	93 885	65 433	39 678
Sirup	26 983	25 380	15 357
Stärkezucker	21 623	25 224	20 918

18. Zichorien und Kaffeesurrogate.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Ernteertrag.

Während die Ernte in Rohzichorien im Jahre 1907 als gute Mittelernte zu bezeichnen war, da Erträge von 34—35 000 kg grüne Wurzeln pro Hektar erzielt wurden, ist die Ernte im Jahre 1908 wesentlich gegen die von 1907 zurückgeblieben, da nur Quanten zwischen 24 000—29 000 kg pro Hektar geerntet wurden. Deshalb ist, da die bestellt gewesene Feldfläche ungefähr der vorjährigen gleich war, mit einem Ausfall von 80 000 bis 90 000 Zentner getrockneter Zichorienwurzeln zu rechnen. Dieser muß durch Bezüge vom Auslande gedeckt werden, da der voraufgegangene höhere Ernteertrag voll aufgebraucht wurde, also keine wesentlichen Bestände in die neue Kampagne mehr eingeführt wurden.

Rohzichorien. Preise.

Trotzdem gingen die Preise für Rohzichorien zum Beginn der neuen Kampagne, Anfang September 1908, von 13,75 Mk. pro % kg auf 13 Mk. zurück, um schließlich im Oktober bis auf 12,50 Mk. zu sinken. Am 19. Okt. trat Frostwetter ein und richtete großen Schaden in den grünen Wurzelbeständen an, wodurch gute Ware im Preise wieder höher ging und mit 13 Mk. und darüber bezahlt wurde. Der Stand der grünen Zichorienwurzeln auf der Darre war etwas günstiger als im voraufgegangenen Jahre, und zwar 1 : 3,90 gegen 1 : 4 Zentner. Der Darrerverband konnte die von ihm festgesetzten Preise von 13,75—14 Mk. nicht festhalten, weil Belgien im August mit seinen Forderungen herunterging und nun Magdeburg unbedingt folgen mußte, um den nötigen Absatz zu haben und Platz für die

begonnene Neudarrung zu schaffen. Ein ziemlich bedeutendes Quantum war von den Magdeburger Kultivateuren im Herbst 1907 zur Lieferung per Herbst 1908 zu 14 Mk. vorverkauft, und zwar über 300 000 Zentner, was ungefähr die Hälfte der gesamten dortigen Produktion ausmacht.

Gedarrte Zuckerrüben.

In gedarrten Zuckerrüben waren die Bestände das ganze Jahr hindurch nicht groß. Auch hierin ist die Ernte gegen das Vorjahr erheblich zurückgeblieben, ebenso hat der früh eingetretene Frost große Beschädigungen der Rüben hervorgerufen. Große Quanten Rüben, die zu Darrzwecken Verwendung finden sollten, mußten den Zuckerfabriken zugeführt werden, wo Frostrüben eine bessere Verwertung finden. Eine Knappheit wird sich hier später sicher einstellen, und ein Anziehen der Preise wird unvermeidlich sein.

Die Durchschnittspreise für Rohmaterial stellten sich pro 100 kg in Mark:

Tab. 22. Monatliche Durchschnittspreise von gedarrten Zichorienwurzeln und gedarrten Rüben.

Monat	Gedarrte gewaschene Zichorien ab Magdeburg 1907	Gedarrte gewaschene Zichorien ab Magdeburg 1908	Gedarrte gewaschene Zichorien ab Belgien 1907	Gedarrte gewaschene Zichorien ab Belgien 1908	Gedarrte gewaschene Rüben ab Magdeburg 1907	Gedarrte gewaschene Rüben ab Magdeburg 1908
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
Januar . . .	12.50	13.75	13.50	15.75	11.50	13.25
Februar . . .	13.—	13.75	14.—	15.75	11.75	12.75
März	13.50	13.75	14.50	15.25	12.50	12.75
April	14.—	13.75	14.50	15.25	12.75	12.75
Mai	14.—	13.75	15.—	15.25	13.—	13.25
Juni	14.—	13.75	14.50	14.25	13.25	13.25
Juli	14.25	13.75	15.50	13.75	13.50	13.25
August . . .	14.50	13.75	16.—	13.50	14.—	13.—
September . .	14.50	13.—	16.50	13.25	14.—	12.50
Oktober . . .	14.—	12.50	18.—	13.25	13.—	12.50
November . .	14.25	13.—	16.—	13.25	13.25	12.75
Dezember . .	14.—	13.50	15.50	13.75	13.—	14.—

Ein- und Ausfuhr von Zichorien und gedarrten Rüben.

Ueber den Außenhandel mit Zichorien und gedarrten Rüben unterrichtet folgende Tabelle:

Tab. 23. Ein- und Ausfuhr von Zichorien und gedarrten Rüben.

	Einfuhr in Doppelzentnern insgesamt	Einfuhr in Doppelzentnern davon aus Belgien	Ausfuhr in Doppelzentnern insgesamt	Ausfuhr in Doppelzentnern davon n. Oesterreich-Ungarn
1906	125 843	124 036	34 239	22 377
1907	168 211	154 921	13 482	2 700
1908	160 147	155 538	21 886	12 321

Zichorienfabrikat.

Im Zichorienfabrikationsgeschäft sind keine wesentlichen Aenderungen eingetreten. Die vom Verbande Norddeutscher Zichorienfabrikanten schon für das Vorjahr festgesetzt gewesenen Preise von Grund 15—15,50 Mk., je nach Mengen, hatten auch im Jahre 1908 die gleiche Höhe. Hierin wird vorläufig auch keine Aenderung eintreten.

Verlängerung des Verbandsvertrages.

In letzter Zeit sind Bestrebungen im Gange, den Verbandsvertrag, welcher am 1. Okt. 1909 sein Ende erreicht, schon jetzt zu verlängern, doch konnte bisher von den Beteiligten noch keine Einigung erzielt werden. Definitive Beschlüsse werden auch vor Frühjahr 1909 nicht gefaßt werden können.

Im großen und ganzen ist der Konsum von Zichorien zurückgegangen, hervorgerufen durch billige Kaffeepreise und große Verbreitung des Gerstenkaffees.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeines.

Der Konsum in Zichorienfabrikaten hat auch im Jahre 1908 einen Rückgang gezeigt, veranlaßt durch die vielen anderen Kaffeesurrogate, die in den Handel gebracht werden, und namentlich durch die Zunahme des Konsums von Malzkaffee. Die Produktion wurde demgemäß eingeschränkt, so daß man nicht von einer Ueberproduktion sprechen kann, sondern lediglich von einer Verminderung des Umsatzes. Leider war es nicht möglich, die Unkosten dementsprechend herunterzusetzen, im Gegenteil sind sie im Verhältnis ganz erheblich gewachsen, da bei dem verminderten Konsum allseitig besondere Anstrengungen gemacht wurden, um den Umsatz nicht gar zu sehr zurückgehen zu lassen. Dazu kamen die gegen frühere Jahre sehr viel höheren Arbeitslöhne, die recht hohen Kohlenpreise und die ungünstigen Geldverhältnisse mit hohen Zinssätzen. Die größere Flüssigkeit des Geldmarktes in letzter Zeit hat sich bisher im Geschäftsverkehr nur wenig bemerkbar gemacht. An Arbeitskräften war kein Mangel, das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern gab keinen Anlaß zu irgendwelchen Störungen.

Verband Norddeutscher Zichorienfabrikanten.

Sehr wohltätig erwies sich auch in diesem Jahre der Zusammenschluß der Fabrikanten in den Verband Norddeutscher Zichorienfabrikanten, der nicht nur die Verkaufspreise für die Zichorienfabrikate regelte, sondern auch dahin wirkte, bestehende Auswüchse im Geschäft zu beseitigen, einheitliche und vernunftgemäße Bedingungen, Ziel, Skonto- und Rabattsätze, festzulegen, sowie in den Verbandssitzungen Gelegenheit bot, alle Fragen von Interesse durchzusprechen und grundsätzlich zu regeln. Leider stehen noch immer verschiedene Firmen außerhalb der Vereinigung und erschweren die Durchführung der vom Verband gefaßten Beschlüsse, indem sie vielfach geradezu Vorteil daraus zu ziehen suchen, daß sie nicht zum Verbande gehören.

Ernte. Preise.

Der Ertrag der Zichorienernte war normal, die Preise waren nur geringen Schwankungen unterworfen.

Fertige Fabrikate.

Zichorienfabrikate wurden auf 15 Mk. Grundpreis für Maschinenzichorien und blau Kellerware vom Verbande Norddeutscher Zichorienfabrikanten gehalten.

Geröstetes Getreide und Malzkaffee.

Geröstetes Getreide und Malzkaffee wurden in großen Mengen gehandelt. Die Preise für rohes Getreide waren wiederholt

größeren Schwankungen unterworfen, was den Nutzen für geröstete Ware beeinträchtigte, da die Preise für letztere den Notierungen für Rohware nicht folgen konnten. Malzkaffee kostete 33—34 Mk. pro % kg, brutto für netto, ab Berlin, lose in Säcken inkl.

Geröstete glasierte Gerste.

Geröstete, glasierte Gerste notierte wie im Vorjahr 25 bis 29 Mk. pro % kg.

19. Konservierte Früchte und Gemüse.

Allgemeines.

Der Konservenhandel nahm im Anfang des Jahres einen guten Verlauf. In Stangen- und Brechspargel, Schoten und Bohnen wurden die Vorräte bis zur neuen Ernte ziemlich geräumt, so daß namentlich für Bohnen und Schoten höhere Preise bezahlt wurden.

Neue Ernte.

Die neue Ernte schien sehr gut zu werden. Jedoch die abnormen schlechten Witterungsverhältnisse dieses Sommers haben bei fast sämtlichen Gemüsen und Früchten die Ernte sehr ungünstig beeinflußt und wohl allen Konservenfabriken mehr oder weniger Schwierigkeiten bereitet.

Bei Spargel fiel in den ersten zwei Wochen durch das kalte regnerische Wetter die Ernte gänzlich aus. Im Juni dagegen wurde sie durch warme Witterung etwas begünstigt. Für Stangenspargel und Brechspargel sind die Preise pro $^1/_1$-Dose um 10 bis 20 Pfg. gestiegen. Die Ware in dünnem Stangen- und Brechspargel ist sehr knapp, so daß viele Fabrikanten bei ihren Abschlüssen kürzen mußten.

Die Schotenernte war auch nicht besonders gut. Die Frühsaat hatte durch Hagelschlag und starke Niederschläge in manchen Gegenden zu leiden. Die Spätsaat gab eine größere Menge sehr guter Erbsen. Die Bohnensaat mußte dreimal gelegt werden, da die ungünstige Witterung das Aufgehen verhinderte. Im Herbst war die Ernte in einigen Gegenden etwas besser. Manche Fabrikanten kürzten ihre vorher gemachten Abschlüsse um 25—40 %, so daß die Preise stiegen.

Spinat, Karotten, Teltower Rüben usw.

Spinat, Karotten und Teltower Rüben hatten einen normalen Preis, dagegen waren Kohlrabi, Weißkohl, Wirsingkohl etwas teurer als im vorigen Jahre.

Pilze.

In Steinpilzen, Pfefferlingen, Champignons und Morcheln war die Ernte sehr gering, so daß die Preise stiegen. Es wurden berechnet: Gute Morcheln pro t 325—350 Mk., Steinpilze pro t 200—225 Mk., Champignons 240—275 Mk.

Kalifornische Aprikosen.

In kalifornischen Aprikosen war die Ernte in diesem Jahre gut. Der Preis stellte sich pro Ztr. mit 50—60 Mk. je nach Qualität.

Die Ernte in Erdbeeren, Kirschen, Pflaumen, Stachelbeeren und Aepfeln war gut, dagegen in Birnen und Aprikosen etwas mäßiger. Auch in Mirabellen, welche einen ganz bedeutenden

Umsatz hatten, war die Ernte gut. Die Abschlüsse wurden voll geliefert.

Preißelbeeren.

Nach Preißelbeeren war Anfang des Jahres eine große Nachfrage. Da die Ernte im vorigen Jahre sehr schlecht ausfiel, stiegen die Preise bis 38 Mk. pro Zentner. Im Herbst 1908 war die Ernte gut, und die Zufuhren von Schweden kamen reichlich. Es wurden für rohe Beeren 16—19 Mk. pro Zentner bezahlt. In Zucker eingekochte Ware wurde mit 25—28 Mk. abgeschlossen, und voraussichtlich wird das ganze Quantum geliefert werden.

Konservierte Gurken.

Der Handel in konservierten Gurken, speziell Salz- und Pfeffergurken, hatte in der ersten Hälfte des Berichtsjahres sehr unter dem Wetter des Sommers 1907 zu leiden. Der total verregnete und kalte Sommer ließ die grünen Gurken sehr schlecht geraten und trieb die Preise für Rohware sehr hoch. Die eingemachte Ware hatte dementsprechend hohe Preise, wie wir sie sonst nicht kennen. Der Konsum war jedoch den Verhältnissen entsprechend gut, und so konnte der ganze Bestand bis auf kleine minderwertige Posten geräumt werden. An Preisen wurden im Engroshandel ca. 4 Mk. und mehr je nach Qualität erzielt.

Neue Ernte.

Die im Juli d. J. beginnende neue Ernte versprach sehr gut zu werden, da das Wetter dem Wachstum der Pflanzen anfänglich zuträglich war. Die Gurke ist aber eine sehr schnell wachsende, dabei ziemlich empfindliche und manchen Krankheiten ausgesetzte Frucht. Einige kalte Nächte haben daher den erwarteten Ertrag sehr herabgemindert. Das Ergebnis war, daß sich nur eine gute Mittelernte mit entsprechenden Preisen für grüne Ware herausstellte. Die Preise sind für eingelegte Ware im Engros 2 bis 2,50 Mk. je nach Größe und Güte.

Sauerkohl.

In der Saison 1907/08 wurden in Berlin 30 000 Oxhoft gleich 120 000 Ztr. Sauerkohl fabriziert. Hierzu waren 240 000 Ztr. Weißkohl nötig. Die Preise waren nur mittelmäßig, hielten sich zu Anfang auf 20 Mk. pro Oxhoft, gingen bis auf 18 Mk. herunter und zu Ende der Saison konnten nur noch schwer 24 Mk. erzielt werden. Es war kein günstiges Jahr für die Fabrikanten. Rohkohl war zu Anfang nur wenig vorhanden. Dagegen konnte zu Ende Weißkohl zu mittleren Preisen und auch in guter Qualität gehandelt werden. Eingeführt wurden aus anderen Orten zirka 15 000 Ztr. Diese Ware wurde hier mit 4—4,50 Mk. pro Ztr. gehandelt. Der billige Preis erklärt sich daher, daß die fremden Fabriken mit weniger Unkosten auskommen und 2 Ztr. Rohware bei der Herstellung ersparen. In Berlin wird ein vollständiges reifes, vergorenes Fabrikat hergestellt, während bei dem von auswärts eingeführten Kohl eine richtige Vergärung nicht stattfindet. Die Arbeitslöhne in Berlin erfordern gegen auswärts eine Mehrausgabe von 50 %, außerdem werden den Fabrikanten durch die leihweise Lieferung der Fastagen und deren Instandhaltung

ganz bedeutende Kosten aufgebürdet. Auch sind die Mieten in Berlin und Umgegend drei- und vierfach so hoch wie in auswärtigen Fabrikationsorten. Daraus erklärt sich, daß die Berliner Preise stets höher sind. Allerdings wird auch sehr gute Ware geliefert.

Mangel eines gerichtlichen Sachverständigen.

Es wird seitens der Fabrikanten schmerzlich empfunden, daß sie trotz ihrer bedeutenden Industrie keinen eigenen gerichtlichen Sachverständigen aus ihrer Mitte haben. Ihr diesbezüglicher Antrag ist seinerzeit vom Gericht abgelehnt worden.

20. Zucker.

Allgemeines.

Die Berichtsperiode zeigte ein sehr erregtes Bild mit großen Preisschwankungen. Die Gewißheit, daß man mit einer sehr kleinen Kubaernte zu rechnen hatte, die Käufe Amerikas am europäischen Markte, die höheren europäischen Verbrauchszahlen, verursachten eine Preissteigerung, deren Uebertreibung sich in den Sommermonaten rächte. Erst die ungünstige wirtschaftliche Lage in Europa und namentlich in den Vereinigten Staaten boten der Steigerung ein Halt. — Vor allem drückte die im Haussetaumel nicht genügend beachtete Tatsache, daß nach dem 1. Sept. 1908 entsprechend der veränderten Brüsseler Konvention russischer Zucker wieder an den englischen Markt kommen sollte. Der hohe Deport zwischen Juni und September ließ den Verbrauch sich nur auf die nötigste Versorgung einschränken. In den Vereinigten Staaten zeigten die Einschmelzungen große Rückgänge und England wartete auf den russischen Zucker.

Seit Mitte Oktober war die Stimmung viel vertrauensvoller. Es entstand im September und Oktober allenthalben großer Bedarf, ein Beweis, daß die unsichtbaren Lager in seltener Weise erschöpft waren. In England, wo die Qualität des russischen Zuckers nicht befriedigte, war man gezwungen, die alten Bezugsquellen stärker in Anspruch zu nehmen, und auch in den Vereinigten Staaten zeigte sich, seitdem die Wahl Tafts entschieden war, in den größeren Einschmelzungen lebhaftere Nachfrage nach greifbarer Ware.

Ernte.

Die europäische Rübenernte ist wesentlich kleiner als im Vorjahre. Deshalb steht trotz der ungewöhnlich hohen Ausbeute die europäische Zuckererzeugung hinter der vorjährigen zurück. Der Ende Oktober eingetretene Frost beschädigte die Rüben nicht unbedeutend.

Preise.

Nach der Statistik zeigte die Marktlage ein günstiges Bild. Die Preise waren am Ende des Berichtsjahres mäßig. Das auf etwa 37 000 t geschätzte Plus der Kolonialernten (einschließlich der Produktion von Britisch-Ostindien, Formosa und Natal) dürfte wohl etwas reichlich bemessen sein, und Ueberraschungen, die in den Tropenländern viel eher zu erwarten sind als in den Landstrichen, welche den Rübenbau kultivieren, dürften sich wohl eher in einer Ermäßigung als in einer Erhöhung ausdrücken. Die kleinere Rübenernte kann auch die Landwirte trotz der etwas

besseren Arbeiterverhältnisse nicht zu einer Vergrößerung des Rübenbaues pro 1909/10 verlocken.

Mäßige Preissteigerung.

Wenn trotzdem die Preissteigerung sich bisher noch in mäßigen Grenzen hielt, so liegt es einmal an der Nachwirkung der großen Verluste, welche die Spekulation, die vielfach mit nicht ausreichenden Mitteln und mit geringer Sachkenntnis und Erfahrung vorgenommen worden war, im vergangenen Sommer erlitten hatte, und zum andern an der wesentlich unter europäischer Parität stehenden New Yorker Notiz für Zucker. Es ist auch zu beachten, daß erst in der laufenden Kampagne 1908/09 die Freigabe des russischen Zuckers in Wirksamkeit tritt, daß die ungewöhnliche Witterung der Herbstmonate die Schätzungen der europäischen Rübenernte noch unsicherer macht als sonst, und daß es vielfach den Anschein hat, als ob sich die Ungunst der wirtschaftlichen Verhältnisse erst jetzt in dem verringerten Verbrauche der großen Menge zeigt.

Die Raffinerien.

Die Rohzuckerfabriken haben in der Kampagne 1907/08 meist recht gut abgeschnitten, die Raffinerien dagegen haben, da die Unterbietungen der zweiten Hand den Effektivmarkt unter Druck hielten, meist ein noch geringeres Aufgeld über den Rohzuckerpreis erhalten als sonst. Da die Aussichten auf ein Kartell sehr verringert sind, haben manche Raffinerien den Betrieb ganz aufgegeben.

Dieser Entschluß ist namentlich solchen Raffinerien leichter geworden, die vor Jahren in den Vororten größerer Städte angelegt worden waren und die es nun vorzogen, das Terrain besser zu verwerten, als zur Fortsetzung eines so unlohnenden Gewerbes.

Der Zwischenhandel.

Auch der solide Zwischenhandel konnte im vorigen Jahre nur bei günstigem Einkauf etwas verdienen.

Statistik.

Die Ergebnisse der Kampagne 1906/07 und 1907/08 und die Produktionsschätzungen für 1908/09 sind in Doppelzentnern folgende:

Für Europa: Internationale Vereinigung für Zuckerstatistik, veröffentlicht am 24. Oktober 1907. Für Rohrzucker und für Rübenzucker aus den Vereinigten Staaten von Amerika: Willett & Gray.

Tab. 24. Zuckerproduktion.

	1906/07	1907/08	1908/09
Deutschland	22 411 000	21 359 790	19 780 300
Oesterreich	13 306 000	14 116 230	13 552 000
Frankreich	7 471 000	7 189 000	7 465 000
Belgien	2 818 000	2 314 880	2 581 000
Holland	1 794 000	1 731 030	1 974 000
Rußland	14 339 000	14 034 040	12 986 800
Schweden	1 557 000	1 094 010	1 339 000
Dänemark	670 000	540 000	640 000
Andere Länder	2 280 000	2 976 500	3 102 500
	66 646 000	65 355 480	63 420 600
Rohrzuckerernten	73 435 000	68 943 000	72 470 000
Vereinigte Staaten Rübenzucker	4 330 000	4 402 000	4 400 000
	144 411 000	138 700 480	140 290 600

F. O. schätzte die europäische Rübenernte auf:

1907/08	1908/09
65 320 000 dz	65 400 000 dz

Die Kubaernte schätzen Willett & Gray auf:

1906/07	1907/08	1908/09
14 276 700 dz	9 500 000 dz	12 500 000 dz

Die Weltbestände am 1. Sept. waren nach Licht:

1906	1907	1908
18 000 000 dz	19 000 000 dz	18 000 000 dz

In der Zeit vom 1. Sept. 1907 bis 31. Aug. 1908 betrugen die Zuckerausfuhr und der Verbrauch in Doppelzentnern:

Tab. 25. Zuckerausfuhr und Verbrauch (in Doppelzentnern).

	1905/06	1906/07	1907/08
Ausfuhr Deutschlands in Rohzuckerwert	11 542 000	11 143 000	9 682 005
Inlandsverbrauch Deutschlands	11 400 000	11 725 000	12 076 157
Europas Verbrauch	44 400 000	44 200 000	44 550 000
Verbrauch der Ver. Staaten v. Amerika	19 500 000	19 600 000	19 130 000

Die Notiz für Basis 88 fob Hamburg betrug in Hamburg im Jahre 1908 per Doppelzentner:

Tab. 26. Zuckerpreise (in Mark)

2. Jan.	2. April	22. April	1. Juli	1. Sept.	11. Okt.	23. Okt.	16. Nov.	21. Dez.
19.95	22.75	23.95	22.40	19.10	19.10	20.30	20.65	20.30

Die Zufuhr von Zucker nach Berlin betrug in den letzten drei Jahren:

Tab. 27. Zuckerankünfte in Berlin (in Doppelzentnern).

	1906	1907	1908
Mit der Bahn	84 940	154 930	131 100
Zu Wasser			
a) Elbe und Havel	466 093	454 419	478 861
b) Oder	165 352	155 732	183 981
Zusammen . . .	716 385	765 081	793 942

21. Spiritus und Spirituosen.

a) Spiritus.

Erster Bericht.

Von ringfreier Seite wurde uns folgender Bericht erstattet: a) Spiritus. Erster Bericht. Geschäftsgang.

Die Branntweinkampagne 1907/08 (1. Okt. 1907 bis 30. Sept. 1908) weist nach der amtlichen Statistik folgende Ergebnisse auf:

Bestand am 1. Okt. 1907	50,9 Mill. Ltr.	
Produktion	401,8 „ „	452,7 Mill. Ltr.
Verbrauch an Trinkbranntwein . . .	237,0 Mill. Ltr.	
„ „ „denaturiertem“ Branntwein	159,3 „ „	
Export	1,7 „ „	
Schwund	6,7 „ „	404,7 „ „
Bestand am 30. September 1908		48 Mill. Ltr.

Somit hat die Produktion genau der Schätzung entsprochen, die in unserem vorjährigen Jahresberichte zum Ausdruck gelangte (Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie, Jahrgang 1907, Band II, Seite 89).

Der Konsum an Trinkbranntwein steht gegenüber dem des Vorjahres, in dem er 243,9 Mill. Ltr. betrug, um 6,9 Mill. Ltr. zurück. Diese Konsumverminderung ist angesichts der hochgeschraubten Spritpreise der Berichtskampagne eine auffallend geringe. Es wird aber die Annahme gerechtfertigt sein, daß am 1. Okt. 1908 ungewöhnlich große Bestände von Fertigfabrikaten, die also der Statistik entzogen sind, vorhanden waren, zu deren Ansammlung die Erwartung einer mit der Branntweinsteuerreform verbundenen Preissteigerung die Veranlassung bot. Allerdings hätte man unter solchen Umständen im letzten Quartal 1908 eine Abschwächung des Bedarfs erwarten sollen, während die Statistik für die Monate Oktober, November, Dezember 1908 gegenüber den gleichen Monaten des Jahres 1907 (65,7 gegen 64,4 Mill. Ltr.) noch ein kleines Plus von 1,3 Mill. Ltr. aufweist. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, daß die vorerwähnte Veranlassung zur Bestandsansammlung von Fertigfabrikaten auch im letzten Quartal des Jahres 1908 anhielt und daß der Bedarf außerdem in den in dieser Zeit um volle 16 Mk. heruntergesetzten Spritpreisen der Zentrale einen starken Anreiz zur Versorgung empfing. Sonach wird die Annahme, daß der tatsächliche Konsum der Berichtskampagne gegenüber dem Vorjahre um erheblich mehr als 6,7 Mill. Ltr. zurückblieb, nicht aufgegeben zu werden brauchen.

Der Verbrauch an denaturiertem Branntwein weist gegenüber dem Vorjahre ein Mehr von 25,3 Mill. Ltr. (159,3 gegen 134) auf. Es ist aber bereits in unserem vorjährigen Bericht (Jahrbuch 1907, Band II, Seite 88) darauf hingewiesen worden, daß man den vorjährigen Bedarf mit 152,2 Mill. Ltr. zu beziffern hat. Unter diesen Umständen beschränkt sich die Bedarfssteigerung auf 7,1 Mill. Ltr. und entspricht somit ziemlich genau dem normalen Mehrverbrauch.

Der Export ist, nachdem Rußland als Käufer nicht wieder aufgetreten, während die inländische Marktlage die verlustbringende Ausfuhr nach anderen Ländern überflüssig machte, auf eine kaum nennenswerte Menge zurückgesunken.

Die Kartoffelernte des Jahres 1908 ergab nach der amtlichen Statistik eine Gesamtmenge von 46,3 Mill. t gegenüber

45,5	Mill. Tonnen	im	Jahre	1907		42,9	Mill. Tonnen	im	Jahre	1903
42,9	„	„	„	1906		43,4	„	„	„	1902
48,3	„	„	„	1905		48,6	„	„	„	1901
36,2	„	„	„	1904						

sie ist also als eine gute, mindestens reichliche Mittelernte zu bezeichnen und wird, wenn auch auf nicht geringen Verlust durch Fäulnis zu rechnen ist, zu einer großen Produktion umsomehr

Anlaß bieten, wenn die Branntweinsteuerreform eine erhebliche Preissteigerung so frühzeitig in Aussicht stellt, daß die Produktion hieraus noch Nutzen ziehen kann. Eine Produktionsbindung ist seitens der Zentrale für die Kampagne 1908/09 nicht vorgenommen worden.

Die Primaspritpreise, welche seitens der Zentrale bis zum 30. Sept. 1908 auf 65 Mk. gehalten waren, wurden

am	1. Oktober	1908	. . . . auf	62.— Mk.
„	17. „	„	. . . . „	58.— „
„	26. „	„	. . . . „	55.— „
„	14. November	„	. . . . „	52.— „
„	4. Dezember	„	. . . . „	51.— „
„	11. „	„	. . . . „	50.— „
„	8. Januar	1909	. . . . „	49.— „

heruntergesetzt.

Der Abschlagspreis für Rohspiritus, welcher bis zum 25. Okt. 1908 auf 48 Mk. gehalten war, wurde am 26. Okt. 1908 auf 44 Mk. festgesetzt.

Folgende Feststellungen aus der Zeit der Berichtskampagne dürften dann noch von allgemeinem Interesse sein:

1. Die Kontingentmenge der Brennereien blieb unverändert und betrug somit 236,4 Mill. Ltr.

2. Der Rückvergütungssatz aus dem Brennsteuerfonds, welcher vom 20. Okt. 1907 ab 6 Mk. pro hl r. A. betragen hatte, wurde durch Bundesratsbeschluß vom 21. Mai 1908 auf 5 Mk. herabgesetzt.

3. Die Preise der Zentrale für 70er prompten Primasprit frei Berlin wurden wie folgt normiert:

vom	1. Oktober 1907	bis	16. Oktober 1907	55.— Mk.
„	16. „ „	„	16. November „	59.— „
„	16. November „	„	21. „ „	62.— „
„	21. „ „	„	30. September 1908	65.— „

Der Durchschnittspreis der Kampagne stellte sich demnach auf 64,096 Mk.

Der endgültige Verwertungspreis, den die Zentrale ihren Rohspirituslieferanten zahlte, ist zur Zeit der Abfassung dieses Berichtes noch nicht bekannt. Es hat bis dahin eine Zahlung von 50,50 Mk. stattgefunden, und man erwartet eine weitere Nachzahlung, die erst nach beendeter Liquidation der alten Zentrale endgültig festgesetzt werden wird, von etwa 1,50 Mk., so daß dann der gesamte Verwertungspreis sich auf 52 Mk. stellen würde. Dieser Preis ist den nachfolgenden Berechnungen zugrunde gelegt, eine nennenswerte Abweichung von denselben dürfte kaum zu erwarten sein.

Somit beträgt die Spannung zwischen dem Durchschnittspreise für Primasprit und dem Verwertungspreise in der Berichtskampagne 12,09 Mk., während sie

für die Kampagne	1899/1900	8.25 Mk.
„ „ „	1900/1901	8.68 „
„ „ „	1901/1902	8.18 „
„ „ „	1902/1903	7.82 „

für die Kampagne	1903/1904	13.44 Mk.
" " "	1904/1905	12.36 "
" " "	1905/1906	13.15 "
" " "	1906/1907	8.71 "

pro hl r. A. ergeben hatte.

4. Die Reinigungsgebühr für die Berichtskampagne ist zur Zeit der Abfassung des Berichts ebenfalls noch nicht bekannt, sie wird sich aber, wie sicher anzunehmen, auf 4,80 Mk. pro hl r. A. belaufen.

5. Die Verkaufspreise für Brennspiritus in Flaschen wurden von der Zentrale für den Kleinverkehr Anfang Januar 1908 auf 30 Pfg. pro Ltr. à 90 % und auf 33 Pfg. pro Ltr. à 95 % festgesetzt und blieben alsdann unverändert.

6. Von den führenden Spritfabriken wurden folgende Dividenden gezahlt: von der Posener Spritaktiengesellschaft 25 %, von der Breslauer Spritfabrik A.-G. 20 % bei großen Abschreibungen und Reservestellungen.

Die ringfreie Ostdeutsche Spritfabrik verteilte 12 % Dividende und erzielte für ihre mit Spirituslieferung beteiligten Gesellschafter einen Durchschnittspreis von 54,78 M. Parität Berlin, d. h. 2,78 Mk. über dem Verwertungspreis der Zentrale.

Der für die Gesellschafter und die unter den Gesellschaftsbedingungen liefernden Nichtgesellschafter erzielte Durchschnittspreis belief sich auf 54,76 Mk., d. h. 2,76 Mk. über dem Verwertungspreis der Zentrale.

Gesetzentwurf über den Zwischenhandel des Reichs mit Branntwein.

7. Das bedeutsamste Ereignis des Berichtsjahres war das im Monat November erfolgte Erscheinen des mit größter Spannung erwarteten Entwurfs des Gesetzes über den Zwischenhandel des Reichs mit Branntwein. Dieser Entwurf, über dessen Grundzüge bereits in dem vorjährigen Bericht (Jahrbuch 1907, Bd. II, S. 93) zutreffend berichtet werden konnte, ist inzwischen der Gegenstand so vielfacher Erörterungen in der Presse, seitens der kaufmännischen Vertretungen, in politischen Versammlungen und im Reichstage gewesen, daß eine auf alle Einzelheiten eingehende Kritik desselben an dieser Stelle, die auch den erforderlichen Raum hierfür nicht bieten würde, unterbleiben kann.

Es mag genügen, auf die am meisten charakteristischen Merkmale dieser Gesetzesvorlage in Kürze hinzuweisen. In dieser Beziehung müssen in allererster Reihe das neugeschaffene Brennrecht (§§ 23—44 d. E.) und die Preisfestsetzung (§§ 77—90 d. E.) genannt werden.

Durch das Brennrecht wird der Bau neuer Brennereien, wenn auch formal zulässig, doch tatsächlich für die nächsten zehn Jahre so gut wie völlig unterdrückt, während er für spätere Zeiten nur in einem Umfange praktisch möglich ist, der von den alten Brennereien jede bedrückende Konkurrenz fernhält.

Die Festsetzung des Ankaufspreises erfolgt durch das Betriebsamt in Verbindung mit dem Beirat (§ 6 d. E.). Der Beirat

besteht aus 20 Mitgliedern, von denen 5 vom Bundesrate, 5 vom Reichstage, 5 aus den Kreisen der landwirtschaftlichen Brenner auf Vorschlag einer vom Bundesrat zu bestimmenden Vereinigung und 5 auf Vorschlag des Betriebsamtes vom Reichskanzler zu berufen sind.

In § 80 des Entwurfs ist dann eine Direktive für die Preisfestsetzung dahin gegeben, daß der Preis für den innerhalb des Brennrechts hergestellten Branntwein die durchschnittlichen Herstellungskosten eines Hektoliters Alkohol in gut geleiteten landwirtschaftlichen Kartoffelbrennereien mittleren Umfanges zu decken habe, wobei davon auszugehen ist, daß die Schlempe kostenfrei zur Verfügung des Brennereibesitzers bleiben soll.

Während so die Interessen der Brennereibesitzer und namentlich der landwirtschaftlichen fürsorglich geschützt werden und auch die Kontingentsprämie (sog. Liebesgabe) in Höhe von 10 Mk. für die nächsten zehn Jahre erhalten bleibt, und für die Spritfabriken, die, wie bekannt, mit ganz geringen Ausnahmen der Zentrale angeschlossen waren, eine Entschädigungssumme von etwa 34,5 Mill. Mk. reserviert ist, wird der Destillationsbranche, die unter dem Rückgang des Konsums voraussichtlich erheblich mehr leiden wird als die Brennereibesitzer, keinerlei Entschädigung gewährt; auch die Frage, woher die in der ganz überwiegenden Mehrzahl dem kleinen Mittelstande angehörigen Destillateure in Zukunft die Mittel aufbringen sollen, um ihr Geschäft fortzusetzen, bleibt ungelöst. Dabei ist zu erwägen, daß die hohen Monopolpreise einen wesentlich größeren Aufwand an Mitteln als bisher bedingen, während gleichzeitig die früher den Destillateuren gewährten ungedeckten Kredite selbstredend staatlicherseits in Fortfall kommen werden.

Ebenso gehen die Agenten, von denen viele ihre Existenz verlieren, leer aus.

Die Angestellten werden differentiell behandelt, die der Zentrale günstiger als alle anderen. Für die Direktoren der Zentrale sind Entschädigungen vorgesehen in Höhe eines mehrjährigen Einkommens, während die Direktoren der Spritfabriken von jeder staatlichen Entschädigung ausgeschlossen sind.

Die Preise für vollständig denaturierten (in Zukunft heißt es vergällten) Branntwein werden (§ 95) für die ersten fünf Jahre auf nicht mehr als 25 Mk. pro hl festgesetzt. Für Branntwein, der ausgeführt oder zu gewerblichen Zwecken verwendet wird (§§ 93 und 94) und solchen, der unvollständig vergällt abgegeben wird (§ 96), soll ein herabgesetzter Verkaufspreis mit der Maßgabe festgesetzt werden, daß dabei nicht unter den Selbstkostenpreis zu gehen ist.

Als Nachsteuer ist für im freien Verkehr befindlichen Branntwein ein Betrag von 45 Mk. pro hl, für unter Steueraufsicht stehenden Branntwein von 70 Mk. in Aussicht genommen. Aende-

rungen dieser Bestimmung, die voraussichtlich nicht unterbleiben werden, würden natürlich die Preise vor Inkrafttreten des Gesetzes entsprechend beeinflussen und können somit große Ueberraschungen zur Folge haben.

Als finanzieller Ertrag des Monopols ist eine jährliche Reineinnahme von 220 Mill. Mk. vorgesehen. Dieser Reineinnahme entsprechend soll der Verkaufspreis bemessen werden. Macht sich also die Besorgnis geltend, daß die Reineinnahme nicht erreicht wird, so muß der Verkaufspreis so lange erhöht werden, bis die gewünschte Wirkung eintritt. Stellt sich infolge der Erhöhung der Verkaufspreise ein Rückgang des Konsums ein, so muß, um den hieraus entstehenden Einnahmeausfall zu decken, der Verkaufspreis wieder erhöht werden. Ob unter solchen Umständen nicht doch mal die Grenze erreicht werden wird, wo die Schraube ohne Ende die auf sie gesetzten Hoffnungen täuscht, wird die Zukunft lehren. Das parlamentarische Schicksal des Entwurfs ist zur Zeit der Abfassung dieses Berichts noch in vollständiges Dunkel gehüllt.

Umwandlung der Zentrale für Spiritus-Verwertung in die Spiritus-Zentrale und Wirksamkeit der Zentrale für Spiritus-Verwertung während ihres neunjährigen Bestehens.

8. In das Berichtsjahr fällt gleichfalls die Umwandlung der „Zentrale für Spiritus-Verwertung G. m. b. H." in die „Spiritus-Zentrale G. m. b. H.".

Was über die hiermit im Zusammenhang stehenden Aenderungen zu sagen ist, ist bereits im Jahrbuch für 1907, Band I, Seite 124/125 in eingehender Weise ausgesprochen worden. Es genügt daher, an dieser Stelle darauf hinzuweisen, daß die neue Firma die gleichen Tendenzen, wie die alte, die gemeinhin als „Spiritus-Ring" bezeichnet wurde, verfolgt. Der leitende Gesichtspunkt dieser großen Organisation bleibt der agrarisch-genossenschaftliche Grundgedanke, der auf Zerstörung des freien Marktes hinzielt, um an seine Stelle eine Organisation zu setzen, die die Preisbildung nicht dem Kampf von Angebot und Nachfrage überläßt, sondern durch ihre Macht erzwingen will und den Anspruch erhebt, daß, insoweit die eigene Macht hierzu nicht ausreicht, der Staat durch Gesetze oder materielle Mittel die erforderliche Unterstützung gewähre.

Dabei schwebt als letztes Ideal vor, den Produzenten von Massenartikeln als Erlös den Konsumpreis zu sichern, zu diesem Behufe die Zwischenglieder, die die Ware von der Quelle bis zur Mündung leiten, möglichst auszuschalten und, soweit dies nicht angängig, in absoluter Abhängigkeit von der leitenden Produzentenorganisation zu halten.

Diese Bestrebungen sind für die Kartellära, in der wir leben, und insbesondere für solche mit agrarischem Einschlag so typisch, daß der gewissenhafte Berichterstatter an dem Erlöschen des ersten neunjährigen Vertrages des Spiritusringes nicht vorübergehen kann, ohne in eine Prüfung darüber einzutreten, ob oder inwieweit sich die an diesen Ringvertrag geknüpften Hoffnungen oder Befürchtungen erfüllt haben.

Um hierüber zu einem Urteil zu gelangen, wird man zwischen den verschiedenen Interessentenkategorien unterscheiden müssen. Es kommen dabei in Frage:

a) die Brenner,
b) die Spritfabrikanten,
c) die Zwischenhändler (Händler, Agenten und Makler),
d) die Destillateure.

a) Bei den Brennern muß man zwischen landwirtschaftlichen und gewerblichen unterscheiden.

Ueber die geschäftlichen Resultate, welche die gewerblichen Brenner in der neunjährigen Ringperiode erzielt haben, läßt sich ein zusammenfassendes Urteil schwer bilden. Die Etablissements dieser gewerblichen Brenner sind über ganz Deutschland verbreitet und fast ausschließlich von lokalen, von der Oeffentlichkeit schwer zu kontrollierenden Einflüssen abhängig. Auch steht in der überwiegenden Zahl der Fälle die Brennerei im Zusammenhang mit anderen Betrieben (Hefe-, Spritfabriken, Destillationen usw.), die für die endgültige Rentabilität wichtiger sind als der Ertrag, der aus der Branntweinproduktion fließt, so daß von dem außenstehenden Beurteiler nicht festgestellt werden kann, welche Opfer im Interesse der Brennerei oder der anderen Betriebe unter Umständen gebracht werden. Alles in allem dürfte man das Richtige ungefähr treffen, wenn man annimmt, daß die gewerblichen Brennereien, insoweit die Rentabilität, welche aus der Branntweinproduktion entspringt, in Frage kommt, in der neunjährigen Ringperiode eine erhebliche Aenderung nicht zu verzeichnen haben.

Bezüglich der landwirtschaftlichen Kartoffelbrennereien, die etwa 80 % der gesamten deutschen Erzeugung repräsentieren, ist folgendes festzustellen.

Die Verwertungspreise während der Ringperiode stellten sich Parität Berlin wie folgt:

für die Kampagne	1899/1900	auf	41.50	Mk. per hl. r. A.
„ „ „	1900/1901	„	39.—	„ „ „ „ „
„ „ „	1901/1902	„	31.70	„ „ „ „ „
„ „ „	1902/1903	„	40.50	„ „ „ „ „
„ „ „	1903/1904	„	46.50	„ „ „ „ „
„ „ „	1904/1905	„	56.—	„ „ „ „ „
„ „ „	1905/1906	„	42.50	„ „ „ „ „
„ „ „	1906/1907	„	43.30	„ „ „ „ „
„ „ „	1907/1908	„	52.—	„ „ „ „ „ (Schätzung)
zusammen			393.—	Mk.
und somit im Durchschnitt auf			43.66	„

Diese Periode ist wie folgt mit Brennsteuer belastet:
2 Jahre à 0.60 Mk. = 1.20 Mk.
1 Jahr . . . . —.— „
6 Jahre à 2.60 Mk. = 15.60 „
zusammen 16.80 Mk. = 1.86 „

Folglich stellt sich der Durchschnitts-Vergleichspreis auf 41.80 Mk.

In den neun Jahren vor Beginn der Ringära stellte sich der zum Vergleich heranzuziehende Berliner Loko-ohne-Faß-Durchschnittspreis wie folgt:

für die Kampagne	1890/1891	auf	49.23	Mk. per hl. r. A.
„ „ „	1891/1892	„	43.43	„ „ „ „ „
„ „ „	1892/1893	„	34.74	„ „ „ „ „
„ „ „	1893/1894	„	31.58	„ „ „ „ „
„ „ „	1894/1895	„	34.45	„ „ „ „ „
„ „ „	1895/1896	„	33.91	„ „ „ „ „
„ „ „	1896/1897	„	39.82	„ „ „ „ „
„ „ „	1897/1898	„	46.84	„ „ „ „ „
„ „ „	1898/1899	„	41.32	„ „ „ „ „
	zusammen		355.32	Mk.
demnach stellt sich der Durchschnittspreis auf			39.48	„
Diese Periode ist wie folgt mit Brennsteuer belastet: 4 Jahre à 0.60 Mk. = 2.40 Mk. also durchschnittlich mit			0.27	„
so daß sich der durchschnittliche Vergleichspreis stellt auf .			39.21	Mk.

Die letzten drei Jahre dieser Periode sind dauernd mit einer Brennsteuer von 60 Pfg. belastet, und demnach stellt sich der Durchschnittspreis dieses Trienniums auf:

	39.82 Mk.	
	46.84 „	
	41.32 „	
	127.98 Mk. : 3 =	42.66 Mk.
	minus	0.60 „
also auf		42.06 Mk.

Vergleicht man demnach den in der Ringära erzielten neunjährigen Durchschnittspreis mit dem gleichen Zeitraum vor der Ringära, so haben die Brenner ein Mehr von 2,59 Mk. pro hl r. A. erzielt; vergleicht man ihn mit dem Ergebnis des letzten Trienniums vor der Ringära, so haben sie noch 26 Pfg. weniger erzielt.

Welcher Vergleich der zutreffendere wäre, muß dahingestellt bleiben. Kenner der wirtschaftlichen Verhältnisse Deutschlands werden nicht im Zweifel darüber sein, daß die neun Jahre des gegenwärtigen Jahrhunderts in ihrem allgemeinen Charakter das Gepräge des größten wirtschaftlichen Aufschwungs tragen und bei der Schnelligkeit, mit der derselbe sich vollzogen, mehr den allerletzten als den neun letzten Jahren des vorigen Jahrhunderts ähneln. Es muß aber andererseits zugegeben werden, daß man Nutzanwendungen, die man aus dem Charakter unseres gesamten Wirtschaftslebens zieht, nicht ohne weiteres auf einen einzelnen Artikel übertragen kann, insbesondere, wenn derselbe von der zufälligen Gestaltung der Ernte so abhängig ist, wie dies in bezug auf den Branntwein der Fall ist.

Auf alle Fälle muß bei diesem Vergleichskonto auf derjenigen Seite, die zugunsten des Spiritusringes spricht und die wir Kredit-

seite nennen wollen, verzeichnet werden, daß die Brenner in bezug auf die von ihnen zu tragenden Frachten in der Ringära um etwa 60 Pfg. pro hl besser gestellt waren, als zur Zeit der Herrschaft des Berliner Marktes, und ferner, daß in den neun Jahren der Ringära die Kartoffeln sich um 69 Pfg. pro 1000 kg, die Gerste sich um 3,64 Mk. pro 1000 kg billiger stellten, als in der neunjährigen Periode vor der Ringära.

Dagegen ist die Debetseite des Vergleichskontos wie folgt belastet:

Roggen	stellte	sich um	2.51	Mk.	per	1000 kg
Mais	„	„	8.—	„	„	1000 „
Kohle	„	„	3.12	„	„	1000 „
Melasse	„	„	1.98	„	„	1000 „

in der Ringperiode teurer, als in der entsprechenden Periode vorher.

Veranschlagt man vorstehende Preise pro Hektoliter Spiritus, indem man für den Hektoliter in Ansatz bringt

von Roggen . . .	300 kg	von Kartoffeln . .	900 kg
„ Mais	360 „	„ Kohlen . . .	150 „
„ Gerste . . .	50 „	„ Melasse . . .	350 „

so ergibt sich auf der Kreditseite für den Hektoliter Spiritus

für Kartoffeln . .	0.62 Mk.	für Gerste . . .	0.18 Mk.

auf der Debetseite

für Roggen . . .	0.75 Mk.	für Kohlen . . .	0.46 Mk.
„ Mais	2.88 „	„ Melasse . .	6 93 „

Diese Berechnungen haben natürlich nur approximativen Wert, wie auch darauf hinzuweisen ist, daß die Preise, die dem statistischen Jahrbuch des Deutschen Reiches entnommen sind

bei Roggen	franko	Berlin	bei Kartoffeln	franko	Berlin
„ Mais	„	Bremen	„ Kohlen	„	Breslau
„ Gerste	„	Breslau	„ Melasse	„	Magdeburg

gelten.

Auch ist die Summierung der einzelnen Posten untunlich, so daß bündige Schlüsse, inwieweit sich die Unkosten pro hl geändert haben, hieraus nicht gefolgert werden können.

Immerhin wird der Fachmann nicht im Zweifel darüber sein können, daß in der Ringära eine außerordentliche Mehrbelastung des Brennereigewerbes vorliegt, die sich noch um die erhebliche Steigerung der Löhne und ferner dadurch vermehrt, daß in die Ringperiode zwei Produktionsbindungen von 82 % (1902/03 und 1906/07), in 1905/06 eine solche von 100 % und in 1903/04 eine gleiche von 100 %, die dann auf 180 % erweitert wurde, fällt.

Außerdem wird das Vergleichskonto belastet durch eine in die Kampagne 1905/06 fallende Kontingentsminderung von zirka 18 Mill. Ltr., ferner durch die seit dem Jahre 1900 bestehende Detarifierung von denaturiertem Spiritus (Versetzung von Klasse B

in die etwa 60 % billigere Klasse des Spezialtarifs III). Diese Detarifierung, die für kleinere Strecken bedeutungslos, ergibt für größere Strecken, wie z. B. Posen—Metz, eine Frachtdifferenz von etwa 3,90 Mk. pro hl r. A.

Zu diesen Belastungen des Vergleichskontos, die eine rein materielle Bedeutung haben, tritt dann noch die Branntweinnovelle vom 11. Juni 1902 hinzu, die neben den Bestimmungen wirtschaftlicher Natur auch in ihrer staatsrechtlich-moralischen Wirkung insofern nicht zu unterschätzen ist, als sie, dem Beispiel der Branntweinnovelle von 1895 folgend, mit dem Prinzip der Gleichberechtigung aller Staatsbürger dadurch brach, daß sie, bei Aufrechterhaltung der Kontingente der alten Brennereien, das Kontingentmaximum für neue landwirtschaftliche Brennereien beschränkte, und zwar auf 50 000 Ltr. r. A. Konnte man die Bevorzugung der landwirtschaftlichen Brennerei vor der gewerblichen mit Rücksicht auf die historische Entwicklung milder beurteilen, so liegt hier zum zweiten Male der Fall vor, daß man unter Landwirten selbst differenziert und diejenigen, die durch Errichtung von Brennereien ihren Boden in Kultur bringen wollen, schädigt zugunsten derjenigen, die das Kontingentprivilegium seit langen Jahren ausgenutzt hatten.

Berücksichtigt man alle diese Verhältnisse, so wird man kaum zweifelhaft sein dürfen, daß die Brenner durch den Ring überhaupt keine oder doch nur so unbedeutende Vorteile erreichten, daß diese die revolutionäre Umwälzung der Marktverhältnisse, die Vernichtung und Schädigung einer großen Menge von Existenzen selbst dann nicht rechtfertigen würden, wenn die Erzielung rein materieller Gewinne eine solche Rechtfertigung herbeiführen könnte.

b) Wesentlich andere Farbentöne, die an Einheitlichkeit und Helligkeit nichts zu wünschen übrig lassen, weist das Bild der von den Spritfabrikanten in der Ringperiode erzielten Resultate auf. Aus Gründen, deren Erörterung hier unterbleiben kann[1]), beschränken wir uns hierbei auf die Wiedergabe der Ziffern, die die Bilanzen

der Posener Spritaktiengesellschaft,
der Gesellschaft für Brauerei usw. vorm. Sinner,
der Breslauer Spritfabrik A.-G.,
der Nordhäuser Aktienspritfabrik vorm. Leißner & Comp.

aufweisen.

Die Posener Spritaktiengesellschaft verteilte folgende Dividenden:

---

[1]) Vgl. hierüber „Bericht von Wilh. Kantorowicz vom 12. Jan. 1906 an den Staatssekretär des Innern Graf von Posadowsky-Wehner", abgedruckt in den Verhandlungen der Kartell-Enquete über die Verbände in der deutschen Spiritus-Industrie (S. 602--621, insbesondere S. 609 a. a. O.).

vor der Ringära:

per 1891/1892	4 %		
„ 1892/1893	5 „		
„ 1893/1894	7 „		
„ 1894/1895	12 „		
„ 1895/1896	$7^1/_2$ „		
„ 1896/1897	10 „		Ost-
„ 1897/1898	10 „		deutsches
„ 1898/1899	10 „		Kartell

während der Ringära:

per 1899/1900	12 %	per 1904/1905	18 %
„ 1900/1901	12 „	„ 1905/1906	18 „
„ 1901/1902	12 „	„ 1906/1907	25 „
„ 1902/1903	14 „	„ 1907/1908	25 „
„ 1903/1904	16 „		

Die Abschreibungen während der Ringära beliefen sich auf 858 633,92 Mk., die Rücklagen in der gleichen Zeit auf 1 102 366,77 Mark, das Aktienkapital der Gesellschaft beträgt 1 350 000 Mk.

Die Breslauer Spritfabrik A.-G. verteilte während der Ringära die folgenden Dividenden:

per 1899/1900	12 %	per 1904/1905	15 %
„ 1900/1901	12 „	„ 1905/1906	16 „
„ 1901/1902	12 „	„ 1906/1907	20 „
„ 1902/1903	14 „	„ 1907/1908	20 „
„ 1903/1904	15 „		

Die Abschreibungen in der Zeit von 1901—1908 (die Bilanz von 1900/01 liegt nicht vor) beliefen sich auf 985 767,15 Mk., die Rücklagen in der Zeit von 1899—1908 auf 1 752 799,90 Mk.

Das Kapital der Gesellschaft setzt sich zusammen aus 1,2 Mill. Mk. $4^1/_2$ proz. Vorzugsaktien und 3 Mill. Mk. Stammaktien.

Die Gesellschaft für Brauerei usw. vorm. Sinner verteilte

per 1899	15 %	Dividende	per 1904	15 %	Dividende
„ 1900	18 „	„	„ 1905	15 „	„
„ 1901	12 „	„	„ 1906	16 „	„
„ 1902	12 „	„	„ 1907	16 „	„
„ 1903	15 „	„			

Die Abschreibungen während der Zeit von 1899—1907 (die Bilanz für 1908 liegt noch nicht vor) beliefen sich auf 6 484 900,28 Mark, die Rücklagen in der gleichen Zeit inkl. eines Agiogewinnes auf 2 275 094,50 Mk., das Aktienkapital der Gesellschaft betrug bis 1904 5 Mill. Mk., seitdem ist es auf 6 Mill. Mk. erhöht.

Die Nordhäuser Spritfabrik vorm. Leißner & Comp. gab in den letzten Jahren vor der Ringära überhaupt keine Dividende, während der Ringära verteilte sie folgende Dividenden:

per 1899/1900	10 %	per 1904/1905	15 %
„ 1900/1901	12 „	„ 1905/1906	16 „
„ 1901/1902	15 „	„ 1906/1907	25 „
„ 1902/1903	15 „	„ 1907/1908	25 „
„ 1903/1904	15 „		

Diese Ziffern bedürfen keines Kommentars. Die von den vorerwähnten Spritfabriken erzielten Resultate werden im großen

und ganzen den von der gesamten Spritindustrie erzielten entsprechen, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß die großen Etablissements mit Lagereinrichtungen erheblich besser als die kleineren Fabriken gestellt waren.

c) Der früher außerordentlich tatkräftige und angesehene Stand der Spiritushändler wurde durch den Ring seiner wirtschaftlichen Selbständigkeit beraubt, seine Tätigkeit auf eine rein vermittelnde herabgedrückt. Selbständige Dispositionen haben die Händler nicht mehr zu treffen, sie führen lediglich die Verladungsorders der Spirituszentrale aus, stellen den Brennern die Fässer, gewähren ihnen Vorschüsse und erhalten für diese Leistungen eine geringe Provision. Die Lagerhausinhaber erhalten außerdem Lagerhausgebühren und Reports, die früher nicht ungünstig bewertet waren, in dem neuen Vertrage indes ebenfalls nur sehr mäßige sind.

Der Maklerstand ist völlig vernichtet, von den Spritagenten ein großer Teil ausgestoßen worden.

d) In den neun Jahren vor der Ringära stellte sich der Durchschnittspreis für Rohspiritus, wie Seite 90 ersichtlich, auf 39,48 Mk. Veranschlagt man die Höhe der Rektifikationsprämie vor der Ringära mit 3,50 Mk., so kommt man auf einen Primaspritpreis frei Berlin von 42,98 Mk.

Dagegen betrug der Primaspritpreis während der Ringära wie folgt:

per	1899/1900	49.75	Mk.
„	1900/1901	47.68	„
„	1901/1902	39.85	„
„	1902/1903	48.32	„
„	1903/1904	59.98	„
„	1904/1905	68.41	„
„	1905/1906	55 62	„
„	1906/1907	51.96	„
„	1907/1908	64.10	„
		485.67	Mk.
	also durchschnittlich	53.96	„

So ergibt sich, daß den Destillateuren der Sprit während der Ringperiode gegenüber dem dieser vorangehenden gleichen Zeitraum um 10,98 Mk. oder rund 11 Mk. pro hl verteuert war.

Der Trinkverbrauch hat im Durchschnitt während der Ringära 234 Mill. Ltr. betragen und somit hatte das Destillationsgewerbe während der Ringperiode jährlich einen Tribut von 25 Mill. Mk. und während der ganzen Dauer der Ringperiode von 225 Mill. Mk. zu erlegen, von denen infolge des heftigen Konkurrenzkampfes unter den Destillateuren selbst nur ein sehr geringer Teil auf die Kundschaft abgewälzt werden konnte.

Vergleicht man den Ringdurchschnittspreis mit demjenigen des Trienniums vor dem Ring, so ermäßigt sich der jährliche Tribut um ca. 7½, der gesamte Tribut um ca. 67 Mill. Mk.

Daß diese auch dann noch ungeheuren Belastungen den durch

das Branntweingesetz von 1887 ohnehin schon sehr geschwächten Stand in seiner Erwerbstätigkeit noch ganz außerordentlich herabdrücken mußten, ist so klar, daß es keiner weiteren Ausführungen hierüber bedarf. Hingewiesen soll nur noch darauf werden, daß die Zentrale dem Destillateurgewerbe außerdem noch den Handel mit denaturiertem Spiritus, der früher fast ausschließlich in seiner Hand war, entwand und somit die Verelendung dieses Gewerbes noch weiter verstärkte.

Der Verbrauch an Trinkbranntwein betrug:

vor der Ringperiode			in der Ringperiode		
Kampagne	Menge	auf d. Kopf d. Bevölkerung	Kampagne	Menge	auf d. Kopf d. Bevölkerung
1890/1891	215 Mill. Ltr.	4,4 Ltr.	1899/1900	237 Mill. Ltr.	4,4 Ltr.
1891/1892	216 „ „	4,4 „	1900/1901	240 „ „	4,3 „
1892/1893	221 „ „	4,5 „	1901/1902	238 „ „	4,2 „
1893/1894	222 „ „	4,4 „	1902/1903	233 „ „	4,0 „
1894/1895	218 „ „	4,3 „	1903/1904	233 „ „	4,0 „
1895/1896	225 „ „	4,4 „	1904/1905	220 „ „	3,7 „
1896/1897	224 „ „	4,3 „	1905/1906	226 „ „	3,8 „
1897/1898	226 „ „	4,2 „	1906/1907	243 „ „	4,0 „
1898/1899	241 „ „	4,4 „	1907/1908	237 „ „	3,8 „ [geschätzt]

Der Verbrauch ist demnach in der Ringperiode von 4,4 Ltr. auf 3,8 Ltr. auf den Kopf der Bevölkerung zurückgegangen.

Der Verbrauch an denaturiertem Spiritus betrug:

vor der Ringperiode			in der Ringperiode		
Kampagne	Menge	auf d. Kopf d. Bevölkerung	Kampagne	Menge	auf d. Kopf d. Bevölkerung
1890/1891	52 Mill. Ltr.	1,0 Ltr.	1899/1900	104 Mill. Ltr.	1,9 Ltr.
1891/1892	55 „ „	1,1 „	1900/1901	116 „ „	2,0 „
1892/1893	61 „ „	1,2 „	1901/1902	111 „ „	1,9 „
1893/1894	66 „ „	1,3 „	1902/1903	128 „ „	2,2 „
1894/1895	72 „ „	1,4 „	1903/1904	139 „ „	2,4 „
1895/1896	81 „ „	1,5 „	1904/1905	140 „ „	2,3 „
1896/1897	87 „ „	1,6 „	1905/1906	148 „ „	2,4 „
1897/1898	89 „ „	1,6 „	1906/1907	134 „ „	2,2 „
1898/1899	99 „ „	1,8 „	1907/1908	159 „ „	2,5 „ [geschätzt]

Demnach ist der Verbrauch vor der Ringperiode um insgesamt 0,8 l, während der Ringperiode um insgesamt 0,7 l auf den Kopf der Bevölkerung gewachsen. Die Steigerung innerhalb der Ringperiode stellt sich also geringer als vor der Ringperiode.

Der Export belief sich auf:

vor der Ringperiode		in der Ringperiode	
Kampagne	Menge	Kampagne	Menge
1890/1891	36 Mill. kg	1899/1900	16 Mill. Ltr.
1891/1892	8 „ „	1900/1901	19 „ „
1892/1893	9 „ „	1901/1902	22 „ „
1893/1894	9 „ „	1902/1903	38 „ „
1894/1895	9 „ „	1903/1904	7 „ „
1895/1896	25 „ „	1904/1905	0,4 „ „
1896/1897	4 „ Ltr.	1905/1906	17 „ „
1897/1898	8 „ „	1906/1907	22 „ „
1898/1899	22 „ „	1907/1908	2 „ „

wobei zu berücksichtigen ist, daß derselbe in den Jahren 1890 bis 1896 in Kilogramm angegeben ist. Ferner wird nicht außer acht zu lassen sein, daß ein Export vor der Ringperiode nur stattfand, wenn Rendiment nach dem Ausland vorhanden war, während er in der Ringperiode in der ersten Zeit mit großen, später mit geringeren Verlusten, lediglich mit Rücksicht auf die Erzielung höherer inländischer Preise bewirkt wurde. Nur in ganz vereinzelten Ausnahmefällen dürfte der Export ohne Verlust stattgefunden haben.

Schließlich sei noch festgestellt, daß der Durchschnittspreis für Primasprit frei Berlin sich während der Ringperiode, wie unter d) ersichtlich, auf 53,96 Mk., dagegen der Verwertungspreis für Rohspiritus, wie Seite 89 ersichtlich, auf 43,66 Mk., demnach die Spannung zwischen beiden sich auf 10,30 Mk. stellte.

Diese Spannung repräsentiert also die Rektifikationsprämie inkl. Nebengebühren und sonstige Kartellaufwendungen. Darüber, in welchem Verhältnis die letzteren zur Prämie inkl. Nebengebühren stehen, ist nur die Zentrale in der Lage, genaue Auskunft zu geben.

Die Gründung der Zentrale im Jahre 1899 vollzog sich, wie dies naturgemäß, unter lebhaften Kämpfen. Auf der einen Seite standen die Rohspiritushändler, Destillateure und sonstige am Branntwein beteiligte Industrien (Chemische Fabriken, Essigfabriken, Parfümerien usw.), welche befürchten mußten, durch die drohende Ringvereinigung ihrer wirtschaftlichen Unabhängigkeit beraubt und in schwerster Weise geschädigt zu werden, auf der anderen Seite die Spritfabrikanten, welche die rechnerisch feststehenden, und die Brenner, die die erhofften Gewinne einzuheimsen begierig waren.

Auf der ringgegnerischen Seite warnte man die Brenner vor einem Pakt, der den Spritfabriken ungeheure Gewinne in den Schoß werfe und damit das ganze Gewerbe in schwerer Weise belaste, den Brennern aber ein unübersehbares Risiko aufhalse, ohne daß ihnen für einen günstigen Erfolg irgendwelche Gewähr geleistet werde. Sei zu erwarten, daß die Preise sich auf dem bisherigen Niveau halten oder womöglich fallen, so läge für die Brenner keine Veranlassung vor, die bestehenden Marktverhältnisse zu revolutionieren, die kommerziellen Organisationen zu zerstören und eine große Anzahl von Existenzen in ihrem legitimen Erwerbe in schwerster Weise zu schädigen oder gar zu vernichten. Sei aber eine erhebliche Steigerung der Preise ins Auge zu fassen, so müsse diese, zumal mit Rücksicht auf den Mangel einer Vertragsbestimmung, welche eine Produktionsregulierung vorsehe, sehr schnell zu einer Steigerung der Produktion der alten und eventuell neugebauten Brennereien und zur Ansammlung großer Bestände führen und damit eine schwere Gefahr über das ganze Gewerbe heraufbeschwören.

Auf der Ringseite begnügte man sich nicht damit, diese durchaus sachgemäßen Argumente abzulehnen, man scheute sich nicht, die Gegner in der agrarischen Presse zu verunglimpfen, sprach ihnen Wahrhaftigkeit und guten Glauben ab, und die leitenden Persönlichkeiten schreckten vor sonst im Erwerbsleben unbekannten Mitteln nicht zurück, um die unbequemen Kritiker zum Schweigen zu bringen; insbesondere bestritt man auf das heftigste, daß den Spritfabriken so große Gewinne zugewiesen seien.

Der Zeitraum, der bei Gründung des Ringes der Zukunft angehörte, liegt jetzt als Vergangenheit hinter uns. Den Schätzungen und Berechnungen steht die beredte Sprache der Tatsachen gegenüber und an ihrer Hand kann die Gegenwart beurteilen, auf welcher Seite der Kämpfenden die größere Objektivität und bessere Voraussicht vorhanden war.

Dabei wird man nicht unbeachtet lassen dürfen, daß das Ringunternehmen schon zwei Jahre nach seiner Begründung unter der Last gewaltiger Bestände und bei einem Preisrückgang auf etwa 31 Mk. für Rohspiritus zusammenzubrechen drohte, und daß dieser Zusammenbruch kaum zu vermeiden gewesen wäre, wenn man sich nicht entschlossen hätte, nachträglich eine Produktionsbindung im Wege der Freiwilligkeit herbeizuführen, wenn man das Produkt einer mit gesellschaftlicher Boykottierung und schwarzen Listen arbeitenden Agitation überhaupt noch als Freiwilligkeit ansprechen darf.

Ebenso mußte die Gesetzgebung durch die Branntweinnovelle von 1902 eingreifen. Aber auch diese konnte nur dadurch Hilfe bringen, daß sie sich (wie oben Seite 92 ausgeführt) mit staatsrechtlich anerkannten Grundsätzen in Widerspruch setzte und so die ohnehin schon übermäßig verkünstelte Branntweingesetzgebung mit einer neuen Anomalie belastete.

Damit geriet diese Gesetzgebung auf jenen abschüssigen Weg, der in der oben besprochenen Monopolvorlage notwendigerweise zu dem, modernen Rechtsprinzipien Hohn sprechenden Brennrecht, zu der fortgesetzten Erschwerung der Erbauung neuer Brennereien, zu den Bestimmungen mit rückwirkender Kraft bezüglich der nach 1902 errichteten Brennereien führen mußte.

Die Entwicklung, die auf diese Weise gezeitigt wurde, kann nur aufs tiefste von allen beklagt werden, denen die Aufrechterhaltung bewährter staatsrechtlicher Grundsätze wertvoller erscheint als ein gelegentlicher Erfolg, durch den unter Benutzung der augenblicklichen politischen Machtverhältnisse eine einzelne Erwerbsgruppe in ungerechtfertigter Weise auf Kosten der Allgemeinheit bereichert wird.

Zweiter Bericht.

Von der Spiritus-Zentrale ist uns folgender Bericht zugegangen. Zweiter Bericht.

Die Geschäftslage der Spritindustrie war im abgelaufenen Jahre nicht ganz so gut wie in dem allerdings ausnahmsweise günstigen Vorjahre. Der Rückschlag hing in erster Linie mit den Verhältnissen der Rohspirituserzeugung zusammen. Die inländische Kartoffelernte des Jahres 1907 war ungleichmäßig und gerade für die wichtigsten Produktionsgebiete recht unbefriedigend ausgefallen; die Kartoffelpreise erhöhten sich im Laufe des Herbstes und Winters nicht unbeträchtlich. Es bedurfte daher eines verhältnismäßig hohen Spirituspreises, um den Betrieb der Brennereien anzuregen; trotzdem blieb die Produktion des vergangenen Geschäftsjahres noch hinter dem gleichzeitigen inländischen Bedarfe zurück. Unter der Wirkung der Preiserhöhung ließ der inländische Verbrauch von gereinigtem Sprit etwas gegen das Vorjahr nach; in der Hauptsache aber ging den Spritfabriken — bei der Disparität zwischen Inlands- und Auslandspreis und in Ermangelung entbehrlicher Spiritusvorräte — die im vorangegangenen Jahre recht umfangreiche Beschäftigung für den Export verloren.

Die Reinigungsgebühr war sehr befriedigend.

b) Branntwein- und Likörfabrikation.

b) Branntwein- und Likörfabrikation. Allgemeines.

Die mangelnde Bautätigkeit in Berlin und die geringere wirtschaftliche Tätigkeit beeinträchtigten das Spirituosengeschäft im Jahre 1908, so daß von einer Hebung des Umsatzes nicht die Rede sein kann. Eine Folge dieses Umstandes war die Unmöglichkeit, die Verkaufspreise mit den Preisen der Rohmaterialien in Einklang zu bringen. Die erhöhten Preise für Bier usw., die starke Belastung der Gastwirtschaft, zeitigen bei dieser ein Bestreben, billige und geringere Ware zu kaufen zum Schaden der Spirituosenindustrie. Erst zum Schlusse des Jahres ermäßigte die Zentrale für Spiritusverwertung ihre Preise, um die Konkurrenz einer großen Spiritus- und Spritvereinigung zu vernichten.

Fruchtpreise.

Die in der Likörfabrikation zur Verwendung gelangenden Früchte waren trotz guter Ernte wegen starker Nachfrage hoch im Preise, wodurch der Nutzen der Likörfabrikanten beeinträchtigt wurde.

Nordhäuser.

Die Preise für den Hauptkonsumartikel „Nordhäuser" sind durch die eigenartige Verbindung einer Berliner Spezialfirma für Nordhäuser mit der Zentrale für Spiritusverwertung, welche als monopolistische Institution neben dem denaturierten Spiritus auch den Artikel Nordhäuser indirekt monopolistisch beeinflußt, so niedrig, daß ein Nutzen für die Destillateure nicht mehr vorhanden ist.

Feinere Liköre.

Auf dem Gebiete der Fabrikation feinerer Liköre hat sich ein unlauterer Wettbewerb breit gemacht. Unter „ausländischer" Firmenbezeichnung und Herkunftsangabe, die den Anschein erweckt, als ob eine im Auslande hergestellte, dem Eingangszolle

unterworfene sogenannte „echte“ Originalware vorliegt, bringen Firmen in Berlin oder in sonst irgendeinem Orte Deutschlands fabrizierte Ware in den Handel. Bewußt oder unbewußt machen sich weite Kreise der Branntwein verkaufenden Gewerbe des unlauteren Wettbewerbs mitschuldig, indem sie das geschäftliche Gebaren jener Firmen dem kaufenden Publikum gegenüber unterstützen. Hoffentlich wirkt die Verurteilung einer dieser Firmen zu einer hohen Geldstrafe reinigend für das Gewerbe, so daß deutsche Fabrikate auf deutschem Markte gegenüber schwindelhafter Konkurrenz wieder zu Ehren gelangen.

Ausblick.

Fortwährend beunruhigt durch willkürliche Preisfestsetzungen und Maßnahmen der Zentrale für Spiritusverwertung wird die Unsicherheit in der Branche noch erhöht durch die drohende staatsmonopolistische Branntweinsteuergesetzgebung. Die Branche kann nicht zur Ruhe und stetiger Entwicklung gelangen. Durch die beabsichtigte hohe Belastung des Trinkbranntweins muß mit einem starken Rückgang des Konsums gerechnet werden, so daß die Branntweinindustrie nicht hoffnungsfreudig in die Zukunft blicken kann.

22. Essigfabrikation.

Die Erwartungen der Essigfabrikanten für das Jahr 1908 gingen leider nicht voll in Erfüllung, da die zuerst viel versprechende Gurkenernte durch das im August eintretende naßkalte Wetter sehr verschlechtert wurde und dann die Fischkonservenfabriken aus Mangel an Ware nur wenig Essig verbrauchen konnten, so daß also große Lager in Essig in das neue Jahr übernommen worden sind. Dazu waren die Preise des Spiritus während der ersten zehn Monate um 7 Mk. im Durchschnitt höher als im Jahre 1907. Daher war der Verdienst in der Essigfabrikation im Jahre 1908 nur mittelmäßig.

Die Spiritusessigindustrie leidet nach wie vor unter der scharfen Konkurrenz der Essigsäurefabrikation. Eine Besserung dieses Zustandes ist für die Spiritusessigindustrie vorläufig noch nicht abzusehen, da die Essigsäurefabrikation ihr Rohmaterial zum größten Teile aus dem Auslande zu den auf dem Weltmarkt geltenden Preisen bezieht und für ihr Material keinen hohen Einfuhrzoll zu zahlen hat, während die Spiritusessigindustrie ihr Rohmaterial im Inlande von der Spirituszentrale kaufen muß und ganz von der Preisfestsetzung der Zentrale abhängig ist. Eine Besserung kann für die Spiritusessigindustrie nur dann eintreten, wenn die Essigsäure überhaupt aus dem Speisemarkt verschwindet und lediglich für industrielle Zwecke Verwendung findet

23. Bierbrauerei.

Allgemeines.

Das abgelaufene Geschäftsjahr (1. Okt. 1907 bis 30. Sept. 1908) war für die Berliner Brauereien trotz der verhältnismäßig

günstigen Witterung nichts weniger als zufriedenstellend. In diesem Jahre machten sich zum ersten Male die schweren Folgen der Brausteuererhöhung vom Jahre 1906 und der Zollerhöhungen auf die wichtigsten Roh- und Hilfsstoffe in ihrem ganzen Umfange bemerkbar.

Erschwerende Momente.

Die Preise für die meisten Rohprodukte, Betriebsmaterialien und sonstigen Bedarfsartikel waren weiter gestiegen, besonders erreichten die Preise für Gerste eine außerordentliche Höhe. Zu dieser Preissteigerung der Produktionskosten kam noch die verminderte Kaufkraft der Bevölkerung, insbesondere der arbeitenden Klassen im Baugewerbe usw., die ein Hauptabsatzgebiet der Brauereien darstellen. Auch die wirtschaftliche Lage der Gastwirte, welche die infolge der Brausteuererhöhung eingetretene Bierpreissteigerung auf den Konsum abzuwälzen nicht imstande waren, ist in bedauerlichem Rückgange begriffen. Ebenso hat die behördlicherseits geförderte Antialkoholbewegung, deren Wirkung auf das Braugewerbe in den früheren Jahren des wirtschaftlichen Aufschwungs weniger zur Geltung kam, sich neuerdings in zunehmendem Maße ungünstig bemerkbar gemacht und den Absatz mit beeinträchtigt.

Unter diesen Umständen waren natürlich Rentabilitätseinbußen unvermeidlich, die in dem allgemeinen Dividendenrückgang der Aktienbrauereien zum Ausdruck gelangen. Für das verflossene Geschäftsjahr zeigen die Dividenden der Berliner Brauereien nach den inzwischen bekannt gewordenen Beschlüssen durchgängige und zum Teil erhebliche Rückgänge gegen die letzten beiden Jahre:

Tab. 28. Dividenden der Berliner Brauereien.

	1906 %	1907 %	1908 %	1908 weniger als 1906 %
Berliner Unionsbrauerei	6	5	3	— 3
Bockbrauerei	8	7	5	— 3
Böhmisches Brauhaus	10	5	0	— 10
Bolle Weißbier	4	3	3	— 1
Deutsche Bierbrauerei-Ges.	10	8	5	— 5
Brauerei Friedrichshain	6	4 1/2	3	— 3
Gebhardt	4	1	1	— 3
Germaniabrauerei	6	5	0	— 6
Hilsebein	4	0	0	— 4
Brauerei Königstadt	7	5	4	— 3
Landré Weißbier	4	1 1/2	0	— 4
Löwenbrauerei Hohen-Schönhausen	9	9	6	— 3
Münchener Brauhaus	5	6	4	— 1
Brauerei Patzenhofer	15	14	11	— 4
Brauerei Pfefferberg	14	12	9	— 5
Schöneberger Schloßbrauerei	12	10	8	— 4
Schultheißbrauerei	18	17	14	— 4
Spandauerbergbrauerei	7	6	4 1/2	— 2 1/2
Vereinsbrauerei konv.	12	10 1/2	10	— 2
„ St.-Pr.	14	12 1/2	12	— 2
Viktoriabrauerei	6	6	3	— 3

Einen weiteren Ueberblick über die verminderte Rentabilität bietet auch der Kursrückgang, den die Aktien der Berliner

Brauereien in den letzten vier Jahren erfahren haben. Der Kursverlust am 1. Okt. 1908, verglichen mit dem Kurse vom 2. Okt. 1905, stellte sich bei den einzelnen Berliner Brauereien folgendermaßen:

Unionsbrauerei	21.50
Bockbrauerei	45.75
Böhmisches Brauhaus	91.—
Deutsche Bierbrauerei-Ges.	62.50
Friedrichshain	32.75
Hilsebein	42.75
Kaiserbrauerei	24.75
Brauerei Königstadt	40.—
Gebhardt	38.50
Germaniabrauerei	49.—
Landré Weißbier	79.50
Münchener Brauhaus	15.75
Brauerei Patzenhofer	60.40
Brauerei Pfefferberg	76.50
Schöneberger Schloßbrauerei	28.75
Schultheißbrauerei	48.—
Spandauerbergbrauerei	33.—
Vereinsbrauerei konv.	46.25
„ St.-Pr.	43.—
Viktoriabrauerei	30.50

Die hiernach sich ergebende Kapitalentwertung ist auf mindestens 31 Millionen zu schätzen und stellt eine nicht zu unterschätzende Verminderung des Volksvermögens dar.

Weißbierbrauerei.

Im Berliner Weißbierbrauereigewerbe haben sich die bereits im vergangenen Jahre geschilderten überaus ungünstigen Verhältnisse noch verschlimmert. Wieder haben mehrere Brauereien ihren Betrieb eingestellt, weil eine Rentabilität nicht mehr zu erzielen war. Besonders für das Berliner Weißbier, das speziell in Arbeiterkreisen viel getrunken wird, machte sich die Konkurrenz der sog. alkoholfreien Getränke und des gezuckerten Malzbieres geltend. Die letzteren Biere genießen ja nach den Ausführungsbestimmungen zum Brausteuergesetz den Vorzug, für den als Braumaterial von ihnen in großem Maße verwendeten Zucker keine Steuer bezahlen zu müssen. Auch wirkte gerade auf den Konsum des Berliner Weißbieres die weiter andauernde ungünstige Wirtschaftslage um so schwerer ein, als dieses Bier mehr ein Saisongetränk ist.

Ausblick.

Die Aussichten für das kommende Geschäftsjahr sind wenig erfreulich. Infolge der guten Ernte sind die Hopfenpreise sehr günstig, doch sind die Preise für Gerste und Malz noch höher als im Vorjahre, und auch die Kohlenpreise sind weiter im Steigen begriffen. Dazu kommt die drohende neue Brausteuererhöhung, die für die Brauereien von kritischer Bedeutung sein wird, wenn sie auch nach der Absicht des Gesetzgebers nicht das Brau- und Gastwirtsgewerbe, sondern nur den Konsum treffen soll. Ob dieses tatsächlich geschehen wird, erscheint jedoch zweifelhaft.

Die Abwälzung der Steuer würde ohne Zweifel eine erhebliche Verringerung des Konsums und damit auch eine weitere Minderung der Rentabilität der Brauereien nach sich ziehen.

Die Statistik zeigt folgendes Bild:

Tab. 29. Betriebs- und Produktionsverhältnisse in der Berliner Bierbrauerei.

Bierart	Jahr	Zahl der im Betriebe gewesenen Brauereien	Malzverbrauch kg	Steuerleistung für Malzverbrauch Mk.	Steuerleist. f. Surrogatverbrauch Mk.
Bayerisch Bier . .	1905/06	37	85 735 067	4 608 708.15	15 020.35
	1906/07	36	82 338 906	7 590 769.05	—
	1907/08	34	75 988 511	6 867 975.95	—
Bayerisch Bier und Malzbier . . .	1907/08	5	4 326 370	333 735.60	—
Weißbier	1905/06	18	12 230 260	579 631.—	—
	1906/07	20	8 358 790	567 307.35	—
	1907/08	10	5 997 675	431 928.20	—
Weißbier, Braunbier, Bitterbier u. Schiffs - Mumme	1905/06	57	9 725 480	460 841.55	89 607.30
	1906/07	49	8 965 145	483 984.30	—
	1907/08	55	8 690 705	475 251.85	—
Färbebier u. Malzextraktbier	1905/06	2	4 022	182.85	43 913.50
	1906/07	3	37 869	1 561.80	—
	1907/08	5	66 257	2 852.50	—

Tab. 30. Rohstoffpreise.

	Gerste		Brauweizen		Hopfen		Durchschnitts-divid. der Berl. Akt.-Brauereien
	Schlesische bezw. Oderbruch und Uckermärk. usw. pro 1000 kg Mk.	Mährische und böhmische pro 1000 kg Mk.	Uckermärkischer pro 1000 kg Mk.	Schlesisch. bezw. sächsischer pro 1000 kg Mk.	Bayerischer pro 50 kg Mk.	Böhmischer pro 50 kg Mk.	%
1905/06	175—185	190—210	175—185	175—185	128—150	180—240	8.64
1906/07	165—195	200—220	175—195	175—195	100—120	105—130	8.40
1907/08	180—215	215—240	226—240	228—260	95—112	100—125	6.59

Tab. 31. Malzpreise pro 100 kg.

	1905/06 Mk.	1906/07 Mk.	1907/08 Mk.
Für böhmisches und mährisches . . .	28.00—30.00	31.00—32.00	32.00—35.00
„ schlesisches, Oderbrucher und Uckermärkisches		29.00—32.00	30.00—33.00
„ Märker und Posener	27.00—29.00	28.50—31.00	29.00—32.00
„ Weizenmalz (schlesisches bezw. sächsisches)	27.00—28.50	28.00—29.50	32.00—35.00

Tab. 32. Monatliche Ein- und Ausfuhr in kg = 1,029 l.

	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Zus
Einfuhr:													
1906 . . .	4 050 814	3 499 127	3 380 058	3 587 606	3 129 796	4 212 527	2 852 536	3 904 653	3 709 767	4 990 475	3 727 844	3 491 741	44 53
1907 . . .	4 556 427	3 588 798	3 700 224	3 671 620	4 551 679	3 511 253	3 838 202	4 182 386	3 298 490	4 351 526	3 555 349	3 901 517	46 70
1908 . . .	4 873 007	4 425 409	4 519 421	4 539 043	4 228 365	4 081 495	4 364 854	3 871 286	3 797 050	5 764 538	4 322 658	3 885 577	52 67
Ausfuhr:													
1906 . . .	5 259 591	3 953 947	4 566 804	5 495 451	5 963 524	7 727 978	6 902 890	7 828 604	5 422 704	6 033 387	4 595 528	4 872 320	68 62
1907 . . .	5 291 802	4 943 435	4 959 305	5 335 038	8 022 770	6 380 084	66 01 422	8 110 252	5 490 147	6 596 567	4 860 868	4 944 388	71 58
1908 . . .	5 610 594	4 282 308	5 043 834	6 654 323	5 883 732	6 888 203	8 615 823	6 331 627	6 088 096	6 030 551	5 318 113	4 599 634	71 34

Tab. 33. Ein- und Ausfuhr auf Berliner Bahnhöfen in kg = 1,029 l.

	Einfuhr: 1906	1907	1908	Ausfuhr: 1906	1907	1908
Schlesischer Bahnhof. . .	2 620 223	2 611 080	2 875 000	5 350 885	5 599 990	6 527 490
Hamburg-Lehrter Bahnhof	218 676	286 808	227 738	5 818 815	5 484 357	4 584 697
Görlitzer Bahnhof	969 020	1 443 090	1 866 020	6 774 710	6 365 470	7 159 870
Potsdamer Bahnhof . . .	6 579 542	7 202 993	16 663 760	8 409 389	7 154 494	5 268 301
Anhalter Bahnhof	34 010 244	35 021 894	30 770 196	13 398 329	15 091 594	15 807 835
Stettiner Bahnhof	104 130	112 370	125 960	17 323 230	17 898 160	15 354 660
Ostbahnhof	18 949	5 806	18 399	11 532 370	10 436 503	12 628 535
Nordbahn	16 160	23 430	125 630	15 000	3 505 510	4 015 450
Zusammen	44 536 944	46 707 471	52 672 703	68 622 728	71 536 078	71 346 838

24. Weinhandel.

Allgemeines.

Die Verhältnisse im Berliner Weinhandel waren im Jahre 1908 genau so ungünstig wie im Vorjahre. Sie zeigten sich in einem Stillstand, wenn nicht Rückgang des Konsums, in einer Erhöhung der Unkosten und in vermindertem Verdienst. Eine scharfe Konkurrenz entsteht dem hiesigen Weinhandel durch die Händler aus der Provinz, denn jeder glaubt in Berlin seinen Verlust an Umsatz einholen zu können. Man riskiert früher nicht denkbare Kredite und erleidet fast regelmäßig erhebliche Enttäuschungen und Verluste. Der Weinhändler wird so immer mehr der Geldgeber seiner Großkunden. Bedeutende Lager sind liquidiert worden, und wegen zu geringer Rentabilität und aus anderen Gründen stehen noch weitere Auflösungen bevor. Ganz verfehlt war der Gesetzentwurf zur Einführung einer Weinsteuer, insbesondere wegen der Unmöglichkeit seiner Durchführung; er hatte nur das eine günstige Resultat, den Handel vor spekulativen Einkäufen zu bewahren.

Weingesetz.

Das geplante Weingesetz wird zwar, wenn es in der Fassung der Kommissionsbeschlüsse angenommen wird, bei strenger Durchführung, insbesondere der Kontrolle, mit manchem Unfug, mancher schlechten Gewohnheit aufräumen, doch enthalten die Kommissionsbeschlüsse viele Unklarheiten, die bei der richterlichen Auslegung zu vielen Unzuträglichkeiten führen werden. Auch paßt das geplante neue Weingesetz sich zu sehr den verhältnismäßig kleinen Weinbaugebieten der Pfalz und des Elsaß an und nimmt zu wenig Rücksicht auf die preußischen Weinbaugebiete; es zwingt ferner den norddeutschen Konsumenten gegen seinen Willen zum Betreten neuer, unbequemer Wege. Die größten Schwierigkeiten befürchtet man bei der Auswahl der Kellerkontrolleure, die alle inländischen und ausländischen Weine beurteilen, genaue Kenntnisse der Buchführung besitzen und unbedingt ehrenhafte, vertrauenswürdige, feinfühlige Beamte sein sollen.

Konsum.

Ueber erhebliche Abschlüsse in deutschen oder ausländischen Weinen der Ernte 1908 verlautete bis zum Jahresschluß nichts. —

Infolge der in der Art (Jahrgänge 1901, 1902, 1903, 1905) bezw. Menge (Jahrgänge 1906, 1907) wenig günstigen Ernten an der Mosel und Saar und der relativ hohen Preise für geringere Qualitäten scheint sich wieder eine gewisse Vorliebe für Rheingau-, Pfalz- und andere Weine bemerkbar zu machen, da diese Weine in gleichen Preislagen entschieden mehr „Wein" bieten und wegen der jetzt üblichen schnellen Kelterung mehr dem norddeutschen Geschmack sich anpassen. Fast ablehnend verhält sich das konsumierende Publikum gegenüber den (zu breiten) Elsässer und badischen Weinen. Bemerkenswert ist der steigende Konsum in kleinen und mittleren Bordeauxweinen; feine Bordeauxweine hingegen wurden ebenso wenig verlangt wie edle deutsche Stillweine, trotz der hervorragenden Schönheit der Weine und billiger Angebote. — In Schaumweinen hat sich der Verbrauch wohl auf gleicher Höhe erhalten; in französischem Champagner ist ein merklicher Rückgang zu verzeichnen. — Auch der Konsum in heißen Weinen (Sherry, Madeira, Portwein usw.) geht ständig zurück, was wohl als eine Folge der Abstinenzbewegung und einer verständigen Abkehr vom Quantitätsgenuß alkoholreicher Getränke anzusehen ist. Allerdings ist auch dem Publikum durch minderwertige Verschnitterzeugnisse der Geschmack an heißen Weinen verdorben worden. Die gesteigerte Nachfrage nach spanischen Weinen, die noch im Jahre 1907 zu verzeichnen war, erlitt im Berichtsjahre einen bedeutenden Rückgang. Die Ursache dürfte darin zu suchen sein, daß der Weinhandel sowie diejenigen Geschäftsleute, die mit Wein im Nebenbetrieb handeln, in den Jahren 1906 und 1907 infolge der Ungewißheit in der Zollfrage sich reichlicher als unbedingt nötig mit spanischen Weinen versehen haben. Ein weiterer Grund dürfte in der allgemein ungünstigen Geschäftslage zu erblicken sein. Beachtenswert ist der Rückgang in Originalflaschenfüllungen und ganz besonders bei Flaschenweinen höherer Preislagen. Im Gegensatz zu früher wird jetzt der Faßbezug und, was noch ganz besonders betont werden muß, in kleinen Preislagen vorgezogen. Vom Handelsvertrag mit Portugal erhofft man eine entschiedene Gesundung der Branche, da die Bezeichnungen „Portwein" und „Madeirawein" angeblich in Zukunft in Deutschland nur als Herkunftsbezeichnungen gelten sollen. Dadurch wird es unmöglich gemacht werden, daß unter diesen Bezeichnungen Weine aus allen südlichen Ländern im Verkehr vertrieben werden, ein Unfug, der nicht geringer ist als der, der vor einigen Jahren mit der Bezeichnung „Zeltingerwein" getrieben wurde. — Die italienische Weinernte hat sich nach Angabe der hiesigen italienischen önotechnischen Station im Berichtsjahre bis zum Ende Oktober hingezogen. Die Unterbringung der reichen Ernte war schwierig, da in den Kellern noch die unverkaufte Weinernte des Vorjahres lagerte. Die neue Ernte wird auf 47,8 Mill. Hektoliter geschätzt, ca. 6 Mill. niedriger

als die des Vorjahres, aber 9 Mill. höher als die mittlere Ernte des Zeitabschnittes 1901 bis 1906 und 18 Mill. höher als die Ernte von 1906. Die Qualität der neuen Ernte ist im allgemeinen ziemlich gut, doch fehlte es trotz der billigen Preise zur Erntezeit überall an Kauflustigen. Nur Tafeltrauben konnten befriedigende Resultate erzielen. — Bei reinen Spirituosen, wie Kognak, Rum, Arrak, wird noch immer auf die Billigkeit besonderer Wert gelegt. Für Kognak nimmt das geplante Weingesetz eine puristische Festlegung des Begriffes in Aussicht.

Statistik.

Aus der nachstehenden Tabelle 34 ergibt sich für das Kalenderjahr 1908, daß die Einfuhr ausländischer Weine bei Faßwein, Most, Maische fast um 4 % gestiegen, bei Flaschenwein unerheblich, dagegen bei Champagner über 10 % zurückgegangen ist, die Ausfuhr, im Durchschnittswert die gleiche, in der Menge bei Faßwein um fast 15 % (1907 8 %), bei Flaschenwein über 8 % (1907 2 %), bei Schaumwein fast 8 % (1907 1½ %) gefallen ist.

Tab. 34. Einfuhr und Ausfuhr von Wein im Jahre 1908.

Nr. d. St. Warenverzeichnisses	Artikel	Zollsatz für 100 kg in Mark	1907 Menge in Doppelztr.	Wert von 100 kg in Mark	1908 Menge in Doppelztr.	Wert von 100 kg in Mark
	Einfuhr:					
180a	Roter Verschnittwein und Most	15.—	94 872	25.04	89 666	23.58
180b	Wein zur Kognakbereitung .	10 —	20 218	27.67	20 326	26.92
180c	Anderer Wein auf Faß . . .	20.—	817 077		916 784	
180c	" " " " . . .	24.—	5 722	51.04	6 173	45.86
180c	" " " " . . .	30.—	19 536		19 011	
180c	" " " " . . .	160.—	17		1	
181b	Stiller Flaschenwein . . .	48.—	8 422	156.—	7 881	162.—
181a	Schaumwein	120.—	29 792	4.20 pro 1/1 Fl.	26 659	3.99 pro 1/1 Fl.
45c	Weintrauben, gemost., Maische	10.—	401 399	23.—	356 536	9.90
	Insgesamt		1 397 055		1 443 037	
	Ausfuhr:					
180c	Wein auf Faß	—	121 275	76.81	103 414	78.—
181b	Stiller Flaschenwein	—	96 378	133.—	88 323	134.—
181a	Schaumwein	—	22 420 (1 180 000 Fl.)	2.50 pro 1/1 Fl.	21 128 (1 089 103 Fl.)	2.50 pro 1/1 Fl.
	Insgesamt		240 073		212 865	
	Einfuhr:					
178b	Arrak, Rum, Kognak, Kirsch- u. Zwetschenwasser auf Faß	160.—	39 748	143.50	43 134	136.—
179c	do. do. auf Flaschen	240.—	1 402	271.—	1 378	271.—
	Insgesamt		41 150		44 512	
	Ausfuhr:					
178b	Wie vorstehend	—	10 832	36.11	8 955	43.37
179c	" "	—	188 752	24.90	120 506	26.82
	Insgesamt		199 584		129 461	

Während Tab. 34 die Einfuhr von Wein im ganzen gibt, geben sie die folgenden Tabellen getrennt nach den Herkunftsländern:

Tab. 35. Einfuhr von Wein, Most, Maische (180a, 180b, 180c, 45c) aus den einzelnen Ländern (in Doppelzentnern).

Jahr	Frankreich	Algier	Italien	Spanien	Griechenland	Oesterr.-Ungarn	Portugal	andere (Türkei)
1907	776 630	22 350	70 586	279 009	71 119	82 667	17 577	52 488
1908	736 979	26 770	119 654	301 080	86 233	85 961	19 425	49 736

Tab. 36. Einfuhr von Schaumwein aus Frankreich (in Doppelzentnern bezw. 1/1 Flaschen).

Jahr	Gesamt-Einfuhr	Davon aus Frankreich
1907	1 512 920 Fl. (29 732 dz)	1 505 065 Fl.
1908	1 377 056 Fl. (26 656 dz)	1 371 837 Fl.

Tab. 37. Einfuhr von rotem Verschnittwein und Wein zur Kognakbereitung aus den einzelnen Ländern (in Doppelzentnern).

Jahr	Roter Verschnittwein (180a)			Wein zur Kognakbereitung	
	Gesamteinfuhr	Davon aus: Spanien	Davon aus: Frankreich u. Algier	Gesamteinfuhr	Dav. aus Frankreich
1906	141 793	106 065	13 517	13 054	11 898
1907	94 872	41 753	42 808	20 218	19 741
1908	89 666	52 803	27 239	20 326	16 370

Ueber die Verzollungen, Zollager und Verschnitte bringen wir für Groß-Berlin folgende Zusammenstellung:

Tab. 38. In Groß-Berlin verzollte Weinmengen (in Kilogramm).[1]

Im Jahre	Wein im Faß	Wein in Flaschen	Schaumwein	Gesamtmenge
1906	4 348 947	364 875	792 623	5 506 445
1907	6 346 059	142 192	892 227	7 380 478
1908	4 601 451	107 735	770 262	5 479 448

[1]) Nummer des Zolltarifs für Wein im Faß 180, Wein in Flaschen 181 b, Champagner 181 a. Zollsätze für dieselben drei Arten: 20—24—30, 48, 120 Mk. für 100 kg.

Tab. 39.
Bestände in den allg. Packhofniederlagen am Jahresschluß (in Kilogramm).

Im Jahre	Wein im Faß	Wein in Flaschen	Schaumwein	Gesamtmenge
1906	2 378 969	74 542	63 501	2 517 012
1907	2 372 106	76 283	102 346	2 550 735
1908	2 812 815	79 190	663 135	3 555 140

Tab. 40.
Bestände in den Weinteilungslagern am Jahresschluß (in Kilogramm).

Im Jahre	Wein im Faß	Wein in Flaschen	Schaumwein	Gesamtmenge
1906	4 517 159	162 907	8 612	4 688 078
1907	4 297 480	172 519	11 891	4 481 890
1908	3 732 750	22 669	8 764	3 764 183

Es wurden verzollt zum Zollsatze von 10 Mk. bezw. vom 1. März 1906 ab zum Satze von 15 Mk. für 100 kg bei dem hiesigen Hauptsteueramt für ausländische Gegenstände folgende Verschnittweine (in Liter):

Jahr	Ital. Wein	Span. Wein	Französ. Wein	Wein and. Länder	Insgesamt
1906	23 493	117 049	2 647	48 767	191 956
1907	15 072	95 950	27 239	60 445	198 706
1908	1 031	48 888	—	7 412	57 331

Tab. 41. Unter Zollaufsicht gemachte Verschnitte.

Jahr	Mit deutsch. Weißwein	Mit französ. verz. Weißwein	Mit deutsch. Rotwein	Mit französ. verz. Rotwein	Insgesamt
	in Liter				
1906	95 721	—	96 235	—	191 956
1907	224 002	5976	199 141	25 308	454 427
1908	21 374	2420	66 184	—	89 978

Tab. 42. Verzollung ausländischer Weine in Berlin.

	Zollsatz	1907		1908*)	
		kg	Mark	kg	Mark
Weine im Faß . . .	20.—, 24.—, 30.—	6 346 059	1 294 565	4 023 425	838 053
„ in Flaschen .	48.—	142 192	68 252	88 041	42 259
„ zum Verschnitt	15.—	232 486	34 872	18 860	2 829
Champagner	120.—	892 227	1 070 672	759 837	911 804
		7 612 964	2 468 361	4 890 163	1 794 945

*) Der Wertbetrag versteht sich für 1908 außer Rixdorf und Charlottenburg.

Schaumwein aus Fruchtwein (ohne Zusatz von Traubenwein) wurden im Rechnungsjahr 1907 (1. April 1907 bis 31. März 1908) ohne Flaschengärung hergestellt:

Im deutschen Zollgebiet .	304 560 $^1/_1$ Fl.,	davon versteuert 299 347 $^1/_1$ Fl.
In Berlin und in der Provinz Brandenburg . .	26 688 $^1/_1$ Fl.,	„ „ 20 549 $^1/_1$ Fl.

Schaumwein aus Traubenwein wurden in der gleichen Zeit hergestellt:

	Ohne Flaschengärung	Mit Flaschengärung	Davon insgesamt versteuert
Im deutschen Zollgebiet .	862 871 $^1/_1$ Fl.	12 804 453 $^1/_1$ Fl.	12 167 790 $^1/_1$ Fl.
In Berlin und in der Provinz Brandenburg . .	160 213 „	327 680 „	472 526 „

Der prozentuale Anteil von Berlin und Brandenburg an der gesamten Herstellung im deutschen Zollverein betrug

bei Schaumwein aus Fruchtwein ohne Flaschengärung . 8,8 %
„ „ „ Traubenwein „ „ . 18,6 %
„ „ „ „ mit „ . 2,6 %

25. Tabak und Tabakfabrikate.

a) Rohtabak.

Die 1907er Sumatraernte zeitigte das bisher höchste Ergebnis seit Beginn der Kultur (1863), und zwar 272 463 Ballen mit einem Durchschnittsgewicht von 77 kg. Leider konnte aber die Beschaffenheit der Tabake im allgemeinen wenig befriedigen, daher ist der erzielte Durchschnittsmarktpreis auch mit 91 Cts. sehr Sumatra.

niedrig geblieben. Abgesehen von einigen Unternehmungen lieferte die Ernte wenig ergiebiges Vollblatt, dafür war Stückblatt mit ca. 29% sehr stark darin vertreten. Der mißliche Ausfall der Farben, die teilweise geradezu ordinär zu nennen waren, hat neben der meist geringen Qualität wohl in der Hauptsache mit zu der niedrigen Bewertung des 1907er Sumatras beigetragen. Der Verkauf der Tabake vollzog sich von vornherein sehr langsam und schleppend und wurde durch die bereits im Sommer auftauchenden Gerüchte über eine geplante neue Tabakverbrauchssteuer noch mehr beeinträchtigt.

Borneo.

Die Ernte in Borneotabak ergab 18 000 Packen, 2000 mehr als im Vorjahr, und lieferte ein gesundes und blattreiches Produkt. Brand und Qualität sind bei diesem Gewächs, welches im allgemeinen in der Provenienz sehr zurückgegangen ist, sehr verschieden und unzuverlässig. Daher nimmt die Fabrikation diese Tabake nur mit größter Vorsicht auf. Die wenigen hellen Partien erzielten trotzdem verhältnismäßig hohe Preise, während braune und schwere Ware zu sehr niedrigen Ziffern Abnehmer fand. Der Absatz vollzog sich wie bei Sumatratabak sehr langsam.

Java.

Javatabak hat mit 617 342 Ballen ein reiches Erträgnis geliefert. Für die Vorstenlanden- und Bezoecki-Gewächse wurden sehr hohe Preise erzielt, während sich alle übrigen Arten in nur niedrigen Preisgrenzen bewegten. Das Blattverhältnis ließ im großen und ganzen zu wünschen übrig, nur die Vorstenlandentabake waren gut blattig. Decken in hellerem Genre sind nur wenig vertreten gewesen. Der Verkauf der Tabake vollzog sich sehr langsam. Zum ersten Male kamen in dieser Ernte größere Quantitäten von aus Floridasamen gezogenen Tabaken vor. Die Blattergiebigkeit hat durch diese neue Zucht entschieden gewonnen, Qualität, Farbe und Brand haben sich aber verringert.

Mexiko.

Der Ertrag der diesjährigen San Andrés-Ernte blieb weit hinter den anfänglichen Schätzungen zurück und erreichte nur ca. 10 000 Packen, wovon noch ein Teil im Produktionslande verblieb. Die Beschaffenheit des Produktes sowohl an Qualität als auch an Blattgehalt war so gut, wie sie seit Jahren nicht vorgekommen ist. Diese Umstände veranlaßten die Einkäufer, für die Tabake höhere Preise anzulegen, als bei dem hier allgemein stark zurückgegangenen Interesse für diese Tabaksorte erwartet wurde. Von anderen Gewächsen wurde dem hiesigen Markte in diesem Jahre verhältnismäßig wenig zugeführt. Das Geschäft entwickelte sich auch hier nur sehr langsam bei ständig zurückweichenden Preisen.

Havanna.

Die neuen Havannatabake zeigen in Qualität einen wesentlich besseren Ausfall, als nach den ersten Berichten zu Anfang des Jahres erwartet werden konnte, wozu die später einsetzende günstige Witterung sehr viel beigetragen hat. Das Gesamtquantum

beträgt ca. 4—500 000 Seronen, wovon ungefähr 22 800 Seronen nach Deutschland eingeführt wurden.

Die Vuelta-abajo-Tabake bilden dieses Jahr nur einen kleinen Teil der Ernte und sind, da ebenfalls gut entwickelt, hoch bezahlt worden. Im allgemeinen sind die Tabake gut blattig und kerngesund, und es entwickelte sich nach diesem Material, welches die Fabrikation lange Zeit entbehren mußte, eine rege Nachfrage.

Die kleine Brasilernte wird auf 180—190 000 Packen geschätzt. Schon die ersten, im März eingetroffenen Probesendungen zeigten einen besseren Ausfall, als nach den der Ernte vorausgegangenen Berichten zu erwarten war. Trotzdem die Beschaffenheit der Tabake im großen und ganzen auch weiterhin befriedigte, konnte sich infolge der außerordentlich hohen Preise kein normales Geschäft entwickeln. Neben den hohen Preisen hat auch hier die fortwährende Steuerbeunruhigung die Kauflust der Fabrikanten stark gelähmt. In den letzten Monaten des Jahres machte sich dann, hervorgerufen durch Berichte über eine neue gute und große Ernte, ein allmähliches Weichen der Preise bemerkbar, und der Absatz wurde infolgedessen etwas lebhafter. Qualität und sonstige Eigenschaften der Ernte brachten im Durchschnitt mittelkräftige, gesunde, aber nicht sehr blattige Tabake, die allerdings zum Teil nicht ganz sicher im Brande waren. Brasil.

Die diesjährige Domingoernte fand gegenüber dem vorhergehenden Jahrgang eine wesentlich günstigere Aufnahme. Besonders wurde den feinen Moca- und La Vega-Gewächsen anfänglich besonderes Interesse entgegengebracht. Santiago- und Küstentabake waren dagegen mehr vernachlässigt, da deren Qualität und Packung sehr zu wünschen übrig ließen. Die Preise waren zu Anfang für gute, trockene Ware sehr hoch, erst bei den späteren Zufuhren, die allerdings merklich geringer ausfielen, gingen die Preise stark zurück. Die Ernte wird auf ca. 140 000 Kolli geschätzt. Sonst fielen die Tabake fast durchweg gesund aus und waren gut im Brande. Domingo.

Der Ertrag der Ernte mit ca. 99 000 Kolli hat gegen die vorhergehende ein um ca. 3000 Kolli größeres Quantum gebracht. Der Tabak war meistens unentwickelt, von mäßiger Brennfähigkeit und so blattarm, daß gutes Umblatt fast ganz fehlte. Der Absatz war schleppend, und die Tabake fanden selbst bei niedrigen Preisen in Fabrikantenkreisen wenig Aufnahme. Carmen.

Im ganzen dürfte die diesjährige Seedleafernte ca. 600 000 Kisten betragen. Das Produkt, welches in den letzten Jahren enorm hohe Preise erreicht hatte, bot eine gute Auswahl bei ermäßigten Preisen, und diese trugen wesentlich zur Belebung des Geschäftes bei. Die Konnektikuthavanna waren von leichter Beschaffenheit und gut im Brand. Der Ausfall hat allgemein befriedigt. Die in den Handel gebrachten Wiskonsinhavanna-Blattgewächse fanden Seedleaf.

ihrer guten Qualität und des hohen Blattgehaltes wegen willige Käufer bei hohen Preisen.

Pfälzer.

Die 1907er Pfälzerernte ergab mit ca. 600 000 Zentnern ein mittelgroßes Ergebnis. Im allgemeinen waren die Tabake wenig blattig, sonst aber gesund und von mittelkräftiger Qualität. Der Brand ließ anfänglich bei vielen Partien zu wünschen übrig, nach der zweiten Fermentation brannten die Zigarrentabake jedoch sehr gut. Die erzielten Preise waren recht hoch, wirkten aber auf den Absatz entschieden ungünstig. Schließlich wurde durch den Ankauf der italienischen Regie von ca. 60 000 Zentnern der Vorrat stark reduziert.

Märker.

Die Märkerernte ergab infolge ungünstiger Witterungseinflüsse nur ungefähr den vierten Teil eines sonstigen Durchschnittsertrages. Die Tabake zeigten durchweg ein blattarmes Produkt, doch waren sie leicht in der Art, und da auch der Brand recht flott und die Qualität brauchbar war, so fand die kleine Ernte zu hohen Preisen schlanken Absatz.

b) Zigarrenfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht. b) Zigarrenabrikation. Allgemeine Lage.

Die Zigarrenindustrie gehört zu denjenigen Branchen des deutschen Erwerbslebens, welche das allmähliche Abflauen der aufsteigenden Konjunktur verhältnismäßig spät erfahren haben. Nachdem andere Industriezweige bereits 1907 einen geschäftlichen Rückgang zu verzeichnen hatten, kam für die Zigarrenbranche erst das Jahr 1908 in Betracht. Bereits im Anfang des Jahres machte sich ein äußerst schleppender Geschäftsgang bemerkbar, der unverändert andauerte und die mannigfachen Behauptungen von einer vollständigen Stockung des Geschäfts nicht als übertrieben erscheinen läßt. Aufträge gingen nur spärlich ein, da angesichts der alles lähmenden Tabaksteueraussichten auch nicht die geringste Kauflust vorhanden war. Auch in den beiden letzten Monaten des Jahres 1908 blieb der Geschäftsgang äußerst schleppend. Die drohende Tabaksteuer ließ eine Kauflust der Händler nicht aufkommen; jeder trachtete danach, sein Lager zu reduzieren, und die Reisenden waren nicht imstande, nennenswerte Verkäufe zu machen, da die von allen gefürchtete Banderolensteuer in den Kreisen der Tabakinteressenten höchste Unruhe verbreitet.

Arbeiterverhältnisse.

Trotzdem ist es im Berichtsjahre zu nennenswerten Arbeiterentlassungen noch nicht gekommen. Der Hauptgrund dafür liegt in den sehr diffizilen Arbeiterverhältnissen, da insbesondere das Anlernen von Arbeitern mit großen Opfern an Arbeitslohn und Tabakmaterial für die Fabrikanten verbunden ist. Die Folge ist, daß jeder Arbeitgeber seine Arbeiter so lange als möglich in Beschäftigung zu halten sucht und lieber auf Lager arbeiten läßt, als daß er zum äußersten Mittel, der Arbeiterentlassung,

greift. Aus diesem Grunde häuften sich die Lager fertigen Fabrikates, wodurch dem Fabrikanten nicht allein ein wesentlicher Zinsverlust, sondern auch noch die Sorge entstand, wie und wann das vom Konsum nicht absorbierte Fabrikationsquantum unterzubringen sei.

Rohmaterial.

Die Lage des Tabakeinkaufs war auch im Berichtsjahre besonders schwierig, da die letzte Ernte nur ganz vereinzelt gute helle Decktabake gebracht hat, wodurch es dem Fabrikanten immer schwerer wurde, die nach wie vor geforderten hellen Farben zu liefern. In dunkleren und mittleren Farbentabaken war das Angebot groß, doch begegnet die Verwendung dieses Materials so erheblichen Schwierigkeiten, daß die hierfür geforderten verhältnismäßig billigen Preise dem Fabrikanten keinen wesentlichen Nutzen bringen konnten. Für Einlagetabake — Brasil und deutsche Tabake — wurden höchste Preise gefordert und bezahlt, ein Umstand, welcher den an sich geringen Nutzen des Fabrikates noch mehr schmälerte.

Lohnbewegung.

Obwohl bereits im Vorjahre wesentliche Lohnerhöhungen bewilligt werden mußten, dauerte die Arbeiterbewegung zwecks Aufbesserung der Löhne auch in diesem Jahre fort. Es wurden noch höhere Löhne gefordert, welche bewilligt werden mußten, um dem drohenden Arbeiterabgang vorzubeugen.

Preise.

Durch die große Ueberproduktion traten Preisunterbietungen ein, und die im vorigen Jahre erzielten minimalen Preiserhöhungen für einzelne Fabrikate ließen sich in diesem Jahre nicht mehr aufrecht erhalten; die Fabrikanten waren gezwungen, auf die früheren niedrigen Preise zurückzugreifen.

Verpackung.

Die Preise für Fourniere, Bänder, Packungen usw. haben sich in diesem Jahre nicht wesentlich geändert. Das seinerzeit für das teure Cuba-Zedernholz eingeführte afrikanische Mahagoniholz behauptete nach wie vor seinen Platz. Cuba-Zedernholz steht immer noch hoch im Preise und findet deshalb nur bei feinsten Fabrikaten Verwendung.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeines.

Das Tabakgewerbe ist mit Sorgen in das Geschäftsjahr 1908 eingetreten. Während der Geschäftsgang im ersten Halbjahr im allgemeinen lebhaft und befriedigend war, machte sich in der zweiten Hälfte des Jahres ein entschieden ungünstiger Umschwung bemerkbar, der sich gleichmäßig auf das ganze Gewerbe: Tabakhandel, Fabrikation und Detailhandel erstreckte.

Preise der Rohmaterialien.

Die hohen vorjährigen Rohtabakpreise behaupteten sich nicht allein im ersten halben Jahr, sondern zeigten sogar steigende Tendenz. Auch übertraf die Einfuhr von Rohtabaken bis etwa in den Juli die Einfuhr der gleichen Zeit des Vorjahres. Von letztgenanntem Zeitpunkte ab war eine bemerkbare Abschwächung eingetreten, die sich zunächst darin zeigte, daß die Einfuhr von

ausländischen Tabaken bei langsamem Fallen der Preise erheblich zurückging. Zum Teil mag die ungünstige Konjunktur in der Industrie diese Abschwächung verursacht haben. In der Hauptsache ist sie jedoch darauf zurückzuführen, daß durch die Steuerpläne der Regierung eine direkt lähmende Unsicherheit hervorgerufen worden ist, welche nicht allein den Handel mit Rohtabak beeinflußte, sondern auch Fabrikanten und Händler zur äußersten Zurückhaltung nötigte.

Beunruhigung durch neue Steuern.

Besonders nachteilig wirkte die Steuerbeunruhigung auf die Händlerkundschaft. Ein Teil suchte fast fieberhaft sich auf Monate hinaus einzudecken, ein anderer Teil bewahrte dagegen größte Zurückhaltung aus Befürchtung, event. genötigt zu sein, die sämtlichen Vorräte nachzuversteuern. Die Wirkung dieser ungesunden Geschäftslage tritt schon jetzt in Erscheinung. Das in der Branche übliche sechsmonatliche Ziel wird vielfach überschritten und abwechselnd kleinere und größere Verluste sind eine häufige Erscheinung, so daß vielfache Einschränkungen der Kredite erforderlich werden.

Detailhandel.

Der Detailhandel war ebenfalls bis in den Juli und August hinein ziemlich lebhaft. Seit diesem Zeitpunkt ist das Geschäft langsam aber beständig zurückgegangen. Namentlich in Gegenden mit überwiegender Arbeiterkundschaft und kleinen Gewerbetreibenden ist der Rückgang am fühlbarsten gewesen. Zur Verschlechterung des Detailgeschäfts hat nicht zum wenigsten der am 1. Nov. 1908 eingeführte Achtuhrladenschluß beigetragen. Durch genaue statistische Aufzeichnungen ist festgestellt worden, wie wertvoll für Berlin die gekürzte eine Stunde zwischen acht und neun Uhr abends für den Zigarrenhandel ist. Wohl alle Zigarrenhandlungen werden erhebliche Mindereinnahmen infolge dieser Beschränkung der Verkaufszeit zu beklagen haben. Bedauerlicherweise sind schon wieder Bestrebungen auf gänzliche Abschaffung der Arbeitszeit an Sonn- und Festtagen für die Detailgeschäfte im Gange. Durch Rundfrage soll die Meinung der Ladenbesitzer über diese Angelegenheit ermittelt werden. Genaue Aufzeichnungen haben ergeben, daß die 52 Sonntage des Jahres mit fünfstündiger Arbeitszeit (7—10 und 12—2) bis zu 20 % der gesamten Jahreslosung, durchschnittlich aber ca. 10 % gebracht haben. Wo viele kleinere und mittlere Geschäfte vielfach nur ein kümmerliches Dasein fristen, erfordert das Lebensinteresse der Händler, daß die beabsichtigte Neuunterbindung der Erwerbsmöglichkeit an Sonn- und Festtagen mit größter Energie von den Beteiligten verhindert wird.

Tabaksteuer.

Ueber die von der Regierung eingebrachte Steuervorlage ist zurzeit eine Klärung noch nicht geschaffen worden. Das System der Banderole, welches die Regierung geplant hat, ist aus vielen andern Gründen deshalb zu verurteilen, weil diese Steuerbanderole eine Ueberwachung des Tabakgewerbes bedingt, unter welcher

es dann aufhört, ein freies Gewerbe zu sein. Sie muß verderbenbringend auf die weit verbreitete Hausindustrie wirken, die auf dem Lande, vornehmlich in Süddeutschland, Westfalen, Sachsen und Schlesien vielen Tausenden von Familien einen Erwerb bietet. Im Interesse der Industrie, vor allem aber der mittleren und kleinen Fabrikanten und der Arbeiter ist nur zu wünschen, daß der neuen Steuer, vor allem aber der Banderolensteuer, kein Erfolg beschieden sein möge.

c) Zigarettenfabrikation.

c) Zigarettenfabrikation. Einwirkung des Banderolensteuergesetzes. Umsatz.

Seit Einführung der Banderolensteuer, Mitte 1906, hat sich die Entwicklung der Zigarettenindustrie dauernd verschlechtert. Die verschiedenen Punkte, die bereits im vorjährigen Bericht für das Jahr 1907 als hemmend für die Entwicklung der Industrie in Betracht kamen, treffen für das Jahr 1908 in erhöhtem und stärkerem Maße zu. Die Annahme der Regierung, daß die im Jahre 1906 eingeführte Steuer die Entwicklung der Zigaretten-Industrie in keiner Weise gehemmt habe, ist irrig. Die Zunahme der Produktion blieb hinter dem bisherigen Tempo zurück. Bei Festsetzung der Steuersätze im April 1906, wurde nach Angabe des Reichsschatzamtes mit einer Produktion von 5 Milliarden Zigaretten gerechnet, wogegen die Statistik für das Jahr 1907 einen Absatz von 5,2 Milliarden inländischer Zigaretten nachweist. Während nach der Regierungsvorlage im Jahre 1904 4 Milliarden, bei Festsetzung der Steuersätze im Jahre 1906 5 Milliarden Zigaretten geschätzt wurden, ergibt die Statistik für 1907 nur 5,2 Milliarden. Diese Zahlen zeigen, daß die Produktion, welche bei ungehinderter gleichmäßiger Weiterentwicklung für 1906 auf 5,7 Milliarden und für 1907 auf 6,6 Milliarden gestiegen wäre, Ende 1907 eine Stagnation von 1,4 Milliarden aufweist, oder mit anderen Worten um mehr als 20% zurückgehalten worden ist. Ungefähr das gleiche Ergebnis werden die statistischen Zahlen des Verbrauchs im Jahre 1908 ergeben, doch sind diese Zahlen z. Zt. der Abfassung dieses Berichtes noch nicht vollständig vorhanden.

Schuldenlast.

Eine nicht ernst genug zu nehmende Begleiterscheinung der bisherigen Sondersteuer ist die ungesunde Schuldenlast, in welche die Zigarettenindustrie hineingeraten ist. Um die den vierten bis dritten Teil des Umsatzes ausmachenden Beträge für Zoll und Banderole rechtzeitig an die Zollkasse abliefern zu können, sind die deutschen Zigarettenfabrikanten, mit wenigen Ausnahmen, gezwungen gewesen, sich Bankkredite zu verschaffen. Diese haben im Vergleiche zu den Verhältnissen der Schuldner eine so bedeutende Höhe, daß das Fortbestehen mancher Fabrikanten schon davon abhängt, ob die Bank gewillt ist, den Kredit in der erforderlichen Höhe auch in Zukunft zu gewähren. Jede Erhöhung der Zigarettenbanderole würde das Bedürfnis nach entsprechender

Erhöhung der Bankkredite, und bei Versagung, den Zusammenbruch mancher Betriebe zur Folge haben. Diese Gefahren sind umsoweniger von der Hand zu weisen, da die Kreditfähigkeit mancher Fabrikanten durch zu langsames Bezahlen der Rohtabake (häufig erst nach 12, ja 18 Monaten) erschüttert worden ist, und da ferner die Bereitwilligkeit der Banken, der Zigarettenindustrie Darlehen zu gewähren, in dem Maße abnimmt, als die Aussicht auf Ueberschüsse in der Industrie geringer wird. — Da die Banken nicht in allen Fällen Kredit gewähren, so sind die betreffenden Fabrikanten gezwungen, sich von ihren Rohtabaklieferanten Bargeld vorstrecken zu lassen, unter der Bedingung, ihren sämtlichen Bedarf an Rohtabak nur von diesen zu entnehmen. Dadurch hat sich schon jetzt für eine Reihe von Fabrikanten der ungesunde Zustand ergeben, daß sie von bestimmten Rohtabakhändlern in ihren Bezügen abhängig geworden sind. Sie sind in der Tabakauswahl beschränkt und müssen ihren Lieferanten, die zugleich ihre Kreditgeber sind, jeden geforderten Preis bewilligen.

Preise.

Die angeführte Kapitalsschwäche der Fabrikanten hat im Laufe des Berichtsjahres noch mehr als im Vorjahre zu einer sehr starken Konkurrenz der Fabrikanten unter sich geführt. Häufig haben die Fabrikanten Geschäfte entriert, die lediglich den Zweck haben, um jeden Preis Ware abzusetzen, selbst mit Verlust. Eine derartige Geschäftsart mußte natürlich auf den allgemeinen Stand der Preise Einfluß haben, und dieser hat sich auch fühlbar gemacht.

Zwischenhändler und Einkaufstellen.

Ein weiterer Druck auf die Fabrikverkaufspreise wurde durch die neue Entwicklung der Verkaufsart ausgeübt. Während noch im vorigen Jahr die Fabrikanten zum weitaus größten Teile mit den Zigarrenhändlern selbst in Verbindung standen und entsprechende Preise erzielen konnten, hat sich in diesem Jahre der Verkauf vollkommen verschoben. Es haben sich Zwischenhändler gebildet, die von den Fabrikanten die Ware in größeren Quantitäten abnehmen und nun ihrerseits an die Zigarrenhändler abgeben. Des weiteren haben die bestehenden Händlervereine Einkaufsstellen gebildet, die in gleicher Weise arbeiten wie die Grossisten. Für die Händler, die durch die große Konkurrenz und durch den 8 Uhr-Ladenschluß einen Teil ihres Umsatzes verloren haben, hat diese Art den Vorzug, daß sie jetzt mit geringen Mitteln die verschiedensten Sorten erhalten können. Bei den Grossisten erhalten sie die kleinsten Quantitäten verschiedenster Fabrikate und kaufen auch teilweise billiger, nachdem durch die Konkurrenz der Grossisten und Einkaufstellen der Fabrikant aus dem Kreise der Zigarrenhändler verdrängt worden ist. Dadurch war es den Engros-Zwischenhändlern natürlich möglich, die Preise der Fabrikanten zu drücken.

Neue Besteuerung.

Trotz der schwierigen Verhältnisse wäre vielleicht im Laufe der Jahre eine Regulierung der Industrie zu erwarten, doch wäre zu diesem Zweck unbedingt erforderlich, daß ihr nach den schweren Schlägen Zeit gelassen würde, sich zu beruhigen, den veränderten Ansprüchen sich anzupassen und überflüssige und schädliche Elemente auszuscheiden. Höchst bedauerlich ist deshalb, daß gerade in dieser Zeit eine Erhöhung der erst im Jahre 1906 eingeführten Banderolensätze vorgeschlagen wird. Dieser Vorschlag, der bereits seit Monaten ohne genaue Unterlage besprochen wird, ist in den ersten Tagen des November als Gesetzesvorschlag bekannt geworden und hat, allein schon in der Form des Vorschlages, eine geradezu vernichtende Wirkung, abgesehen von den Folgen, die eine Verwirklichung des Gesetzesvorschlages mit sich bringen würde. Es ist bei diesem Gesetzesvorschlage ähnlich verfahren worden wie im Jahre 1906. Ohne die beteiligte Industrie heranzuziehen, wurde der Gesetzesvorschlag formuliert und eingebracht, und dabei nicht bedacht, daß bereits die Bekanntgabe eines solchen Vorschlages die schädlichste Wirkung haben müsse.

Eine Industrie, die erst vor zwei Jahren mit einer schwer zu überwindenden Steuer belegt ist und die jährlich den Betrag von 13—15 Millionen aufbringt, darf wohl mit Recht die notwendige Ruhe verlangen, um die gerade durch die Steuer hervorgebrachten Schäden auszumerzen und sich eine Grundlage zur normalen und gesunden Fortentwicklung zu schaffen.

Rohtabak.

Die im Jahre 1908 zum Verkauf gelangte Ernte war qualitativ befriedigend, jedoch waren die Preise, was ja bereits im Jahre 1907 befürchtet wurde, derartig hoch, daß es den Fabrikanten schwer wurde, zu kaufen. Nichtsdestoweniger wurde im Berichtsjahr schnell und viel gekauft. Der erheblich gesteigerte Bedarf des amerikanischen Tabaktrusts und der verschiedenen Regieen brachte es mit sich, daß diese, besonders aber der Trust, sehr große Mengen an Ort und Stelle kauften und jeden geforderten Preis zahlten. Da auch die Trustverwaltung in Dresden, dem bedeutendsten Markt für türkische Tabake in Deutschland, soweit als irgend möglich jeden Tabak aufzukaufen versuchte und ferner durch den Boykott der österreichischen Schiffe in der Türkei die Tabake nur nach und nach in Dresden eingingen, so kauften die deutschen Fabrikanten die ihnen jeweilig angebotenen Tabake und zahlten jeden Preis, der gefordert wurde. Zurzeit sind fast alle Fabrikanten mit großem Vorrat versehen, doch sieht man mit großen Befürchtungen der nächsten Kaufsaison entgegen. Die Berichte über die Preise, die die Bauern in der Türkei verlangen, sind derart, daß ganz allgemein eine schwere Katastrophe auf dem Tabakmarkt befürchtet wird. Da fast ausnahmslos nur der Trust imstande ist, die geforderten Preise zu zahlen, so steht zu befürchten, daß die offen zutage tretende Absicht des Trusts,

den ganzen türkischen Tabakmarkt an sich zu reißen, der Erfüllung nahe ist.

Arbeiterangebot und Löhne.

Das Angebot von gelernten Zigarettenarbeitern und -Arbeiterinnen war im Jahre 1908 ausreichend, dagegen mangelte es häufig an gelernten Maschinisten für Zigaretten- und Hülsenmaschinen. Ferner machte sich Mangel bemerkbar im Angebot von ungelernten Arbeitsmädchen. — Die Löhne sind im allgemeinen unverändert geblieben. Eine Erhöhung für Zigarettenarbeitslöhne ist nur für die sogenannte Flacharbeit, die mehr in Aufnahme gekommen ist, zu verzeichnen, ferner eine Erhöhung an Löhnen für die Maschinisten und ungelernten Arbeitsmädchen.

C. Kolonialwaren.

26. Kaffee.

Während das Jahr 1907 als das interessanteste in den Annalen des Kaffeehandels bezeichnet werden konnte, so kann das Jahr 1908 als das uninteressanteste gelten, jedenfalls als ein Jahr, das allen Beteiligten ein reiches Maß von Enttäuschungen brachte. Die Valorisation besteht noch immer, und unter ihren Folgen litt der Handel während des ganzen Jahres.

Brasilianische Kaffee-Valorisation.

Die Brasilernte 1907/08 ergab 10 311 000 Sack, blieb also gegen die Ernte 1906/07 um 9 322 000 Sack zurück. Die brasilianische Regierung benutzte diese Gelegenheit nicht, sich von ihrem enormen Spekulationsstock frei zu machen; vielmehr ist dieser mit $8^1/_2$ Mill. Sack heute eher größer als Ende 1907. Die Ernte 1908/09 wird mit $9—9^1/_2$ Mill. Sack Santos und $2^1/_2—3$ Mill. Sack Rio geschätzt, ergibt also einen reichlichen Ertrag. Für die Ernte 1909/10 liegen Schätzungen vor bis 12 Mill. Sack Santos und $3^1/_2—4$ Mill. Sack Rio; jedenfalls ist für das kommende Jahr mit einer sehr großen Ernte zu rechnen. Dies sind die Faktoren, die dem Handel Vorsicht auferlegten, um so mehr, als wiederholt davon die Rede war, die Spekulation werde versuchen, sich von ihrem Stock loszumachen. In der Tat wurden auch im Mai Regierungsauktionen in Hamburg über 50 000 Sack, in Rotterdam über 10 000 Sack, in Triest über 10 000 Sack, in Havre über 50 000 Sack angesagt. In Hamburg wurden auf der ersten Auktion volle Preise erzielt, schon bei dem zweiten Versuch in Rotterdam hielten sich die Käufer zurück, und der Regierung schien es geraten, die übrigen Auktionen gar nicht erst abzuhalten. Dafür fanden aber unter der Hand sehr billige Verkäufe für das Syndikat statt. Für den Handel lag die Gefahr in der großen Unsicherheit, was gegenüber den Ernteaussichten für die folgenden Jahre mit den im Besitz des Syndikats befindlichen Kaffees geschehen würde. Die Spekulation hatte als einzigen Erfolg die Wertdifferenz zwischen good average Santos und feinen Quali-

täten bis auf 14 Pfg. per Pfund heraufgeschraubt. Es war klar, daß diese Spannung auf das Normale zurückgehen müsse, sowie die Regierung ihre Kaffees auf den Markt bringen würde. Es war weiter anzunehmen, daß ein Verkauf des gewaltigen Quantums nicht geschehen könne ohne einen großen Druck auf den Terminwert von Kaffee. So stand der Handel vor einem doppelten Verlust, und damit erklärt sich seine Zurückhaltung während des ganzen Berichtsjahres und die Aufmerksamkeit, mit der alle Maßnahmen des Syndikats beobachtet wurden. Ersichtlich wollte die Regierung einen Teil ihres Engagements realisieren und bedauerte nachträglich vielleicht selbst, daß sie die günstige Chance der kleinen Ernte von 1907/08 unbenutzt hatte vorübergehen lassen. Man griff nun zu kleinen Mitteln, wie Propagandakommissionen, die man in Europa herumreisen ließ, man etablierte ein eigenes Bureau für die Propaganda in Antwerpen, man gründete in London ein Röstereiunternehmen in der Absicht, den Kaffeekonsum Englands zu heben; aber alles blieb ohne äußeren Erfolg. Man kam wohl bald zu der Ueberzeugung, daß die spekulativen Engagements trotz der täglichen enormen Kosten noch für längere Zeit durchgehalten werden müssen, und hat nach langen schwankenden Verhandlungen nunmehr eine neue Anleihe mit einem europäischen Bankenkonsortium zustande gebracht in Höhe von 15 Mill. £. Es wurde bei dieser Gelegenheit festgesetzt, daß der seit dem Dezember 1907 auf 5 Frcs. normierte Ausfuhrzoll um weitere 20 % erhöht werden sollte für alles, was über 9 Mill. Sack im Erntejahre 1908/09, $9^1/_2$ Mill. Sack im Erntejahre 1909/10, 10 Mill. Sack in den folgenden Jahren von Santos zur Verschiffung komme. Damit ist dem Kaffeemarkt eine gewisse Stabilität wenigstens für die nächsten Jahre gegeben. Der Kaffeehandel hat sich damit abzufinden, daß die von der Spekulation zurückgehaltenen feinen Kaffees ihm nur allmählich und nur zu relativ hohen Preisen zugänglich werden. Im Interesse des Gesamthandels wäre zu wünschen, daß die Entwicklung der Dinge nicht allzu sehr von den Bedingungen abweicht, die auf dem Papier festgelegt sind, und vor allem, daß die Anleihe auch definitiv zum Abschluß gekommen ist, was noch nicht verbürgt erscheint.

Der Wechselkurs bewahrte die im vorjährigen Bericht erwähnte Stabilität und hielt sich während des ganzen Berichtsjahres, von minimalen Schwankungen abgesehen, auf $15^3/_{16}$.

Die allgemeine wirtschaftliche Depression kennzeichnete sich auch im Berliner Kaffeehandel. Es wurden weit weniger feine Qualitäten gekauft als in früheren Jahren; dazu kam, daß der Preisaufschlag der feinen Santoskaffees, die den Hauptbestandteil in der mittleren Preislage bilden, gegenüber good average durch die oben geschilderte Spekulation um 6—8 Pfg. höher war als in den Jahren vorher. Auch feine gewaschene Kaffees Berliner Geschäft.

setzten ca. 6 Pfg. höher ein als im letzten Jahre. Schlechte Ernteaussichten veranlaßten die Importeure, sich bei steigenden Preisen zeitig zu versorgen, so daß der heftige Rückschlag, der unerwartet eintraf, hart empfunden wurde. Die Santoskaffees neuer Ernte gefielen im Aussehen, erwiesen sich aber sehr bald als schlechte Brenner, weil die Kaffees wieder mit dürren und geilen Bohnen durchsetzt sind. Abgesehen hiervon nahm das Berliner Geschäft einen normalen Verlauf. Der Verbrauch steigert sich mit dem Wachstum von Berlin in jedem Jahre.

Hamburger Kaffeepreise.

Tab. 43. Hamburger Kaffeepreise.

				Bei einem Wechselkurse in Rio	
im Januar	zwischen	32 —$33^1/_2$	Pfg. pro Pfd.	von $15^7/_{32}$	d
„ Februar	„	$32^1/_2$—$33^1/_2$	„ „	„ $15^3/_{16}$ —$15^7/_{32}$	„
„ März	„	$31^1/_4$—$33^1/_4$	„ „	„ $15^3/_{16}$ —$15^7/_{32}$	„
„ April	„	$31^1/_4$—32	„ „	„ $15^3/_{16}$	„
„ Mai	„	$31^1/_4$—$33^1/_4$	„ „	„ $15^3/_{16}$	„
„ Juni	„	$30^1/_4$—$32^1/_4$	„ „	„ $15^3/_{16}$	„
„ Juli	„	$29^1/_4$—$31^1/_4$	„ „	„ $15^3/_{16}$	„
„ August	„	$28^3/_4$—$30^1/_4$	„ „	„ $15^3/_{16}$	„
„ September	„	$28^1/_2$—$29^3/_4$	„ „	„ $15^3/_{16}$	„
„ Oktober	„	$26^3/_4$—$29^1/_4$	„ „	„ $15^3/_{16}$ —$15^7/_{32}$	„
„ November	„	$27^1/_2$—$29^1/_2$	„ „	„ $15^7/_{32}$	„
„ Dezember	„	$28^3/_4$—$31^1/_2$	„ „	„ $15^7/_{32}$	„

Zufuhren.

Tab. 44. Zufuhren in Santos und Rio (in 1000 Sack).

	1906		1907		1908	
	Santos	Rio	Santos	Rio	Santos	Rio
Januar . . .	281	144	1 433	290	381	222
Februar . .	227	89	794	235	337	269
März . . .	238	139	893	348	330	191
April . . .	220	149	1 001	329	241	156
Mai	170	300	934	249	203	179
Juni	294	192	806	202	255	145
Juli	859	252	707	148	861	197
August . . .	1 573	375	896	299	1 499	348
September .	1 842	557	1 166	436	1 016	409
Oktober . .	1 978	564	1 296	496	1 942	354
November .	1 674	469	871	329	1 385	262
Dezember .	1 579	371	520	231	799	268
Jahr .	10 935	3 601	11 317	3 592	9 249	3 000

Weltvorräte.

Tab. 45. Sichtbare Vorräte (in 1000 Sack).

	1906	1907	1908
1. Januar	12 426	14 765	16 727
1. Februar	11 734	15 177	16 330
1. März	11 218	15 301	16 060
1. April	10 678	15 619	15 459
1. Mai	10 341	16 165	14 996
1. Juni	10 031	16 350	14 591
1. Juli	9 624	16 307	14 139
1. August	9 877	15 884	14 355
1. September	10 676	16 023	14 941
1. Oktober	11 916	16 757	15 137
1. November	13 263	16 915	16 377
1. Dezember	13 750	16 727	16 347

Tab. 46. Ablieferungen in Europa und Nordamerika i. J. 1908 (in Tonnen; 1 Sack gleich 60 kg). Ablieferungen.

	Europa		Nordamerika	
	Insgesamt	davon Brasilkaffee	Insgesamt	davon Brasilkaffee
Januar	54 360	40 050	36 480	30 060
Februar	51 900	36 540	35 400	29 220
März	57 660	36 840	40 020	33 360
April	50 040	29 700	42 420	34 440
Mai	43 800	25 860	33 300	24 600
Juni	46 080	28 380	28 920	22 920
Juli	48 540	29 580	33 000	27 780
August	48 600	38 160	31 560	27 120
September	56 280	39 840	34 980	30 180
Oktober	51 960	37 140	34 440	29 040
November	68 940	54 060	39 300	33 900
Dezember	55 860	42 180	52 800	47 580

Tab. 47. Einfuhr von rohem Kaffee nach Deutschland (in Doppelzentnern). Einfuhr.

	1906	1907	1908
Januar	262 017	277 976	286 650
Februar	189 999	130 490	168 917
März	100 665	142 674	126 141
April	129 650	135 983	127 687
Mai	144 129	143 361	133 371
Juni	127 845	143 857	130 924
Juli	217 001	263 407	274 311
August	138 195	133 089	123 135
September	122 869	124 983	125 875
Oktober	156 398	138 024	136 342
November	139 222	139 297	154 210
Dezember	137 092	123 113	140 346
Jahr	1 865 082	1 896 246	1 927 909

27. Tee.

Allgemeine Uebersicht.

Im Berichtsjahre hatten die Teeimporteure mit besonderen Schwierigkeiten zu kämpfen. Machte sich auch zu Beginn auf Grund günstiger Nachrichten eine Steigerung der Preise für Chinatees bemerkbar, so blieb diese doch nicht von langer Dauer. Während indische und Ceylontees nur vorübergehend unter der Ungunst der Verhältnisse zu leiden hatten und immer noch recht gute Preise erzielten, so machte sich ein um so größerer Rückgang für Chinatees, soweit es sich um mittlere und geringere Sorten handelte, fühlbar. Nur die feineren Qualitäten konnten einigermaßen den Preis halten. Von großem Einfluß mag dabei das schlechte Geschäftsjahr von 1907 gewesen sein. Die großen Vorräte von Chinatees, die infolgedessen noch von der letzten Saison übrig geblieben waren und nur unter schweren Verlusten seitens der Importeure untergebracht werden konnten, sowie die bedeutenden Ernteergebnisse des neuen Jahres können als Grund für die Entwertung der Chinatees angesehen werden. Hierzu kommt noch die Tatsache, daß der Verbrauch der indischen Sorten auch in Deutschland mehr und mehr im Steigen begriffen ist,

eine Tatsache, die noch stärker zum Ausdruck kommen würde, wenn nicht der heutige niedrige Stand der Chinatees ihnen eine weitere Beachtung sicherte. Gegen Schluß des Jahres wurde der Markt etwas fester und die Preise zogen an, so daß man hoffen darf, daß das neue Geschäftsjahr den Importeuren günstiger sein wird.

Chinatee. Die Ernte in Souchongtee war bedeutend größer als in den Vorjahren, so daß es schwer hielt, die großen Vorräte unterzubringen. Trotz der guten Qualitäten gingen Souchongs daher bis auf einige äußerst feine Partien stark im Preise zurück. Aehnlich wie bei den Souchongs gestaltete sich das Verhältnis in Panyong, Seumoo und Pekoe Congo. Den Congos wird in Deutschland noch nicht die Beachtung geschenkt, die sie allgemein in England und Amerika genießen. Die Qualitäten waren auch hier sehr gut. Die Preise für Pekoeblüten nahmen einen überaus hohen Stand ein, der für feinste Qualitäten auch anhielt, da der größte Teil nach Rußland ging und die Vorräte nur gering sind. Mittlere und geringe Ware ist dagegen noch reichlich vorhanden. Ihre Unterbringung wird daher nur zu niedrigen Preisen möglich sein. Die Ernte grünen Tees war kleiner als in den Vorjahren, die Preise sind deshalb gestiegen. An geringeren Sorten, wie Gunpowder usw., herrscht ein Mangel, der ein noch weiteres Anziehen der Preise zur Folge haben wird. Der Export kommt für Deutschland weniger in Frage. Während Mittel- und geringere Ware von Moning-Congo in größeren Mengen zugeführt wurde und die Preise bedeutend zurückgingen, waren feinere und besonders feinste Qualitäten kaum genügend für den Saisonbedarf vorhanden; sie haben sich daher im Preise voll behauptet.

Ceylontee. Der Export von Ceylontee ist gegen 1907 um einige Millionen Pfund zurückgegangen. Es ist wohl anzunehmen, daß er mit den Jahren noch weiter zurückgehen wird, da die großen Gummianpflanzungen der letzten Jahre die Teekultur noch weiter zurückdrängen. Man wird dann nur mit einem geringeren Ertrag mittlerer und feinerer Sorten zu rechnen haben, weil die Teekultur durch die fortschreitende Gummikultur auf die Höhenlagen Ceylons beschränkt ist. Für feinere und feinste Qualitäten wurden höhere Preise bezahlt, gute mittlere Teesorten waren bei anziehenden Preisen knapp, ordinäre Sorten standen ebenfalls höher.

Indischer Tee. Die Teeproduzenten in Indien haben sich auf Gewinnung von Pekoe-Souchong und Pekoes verlegt und durch das vermehrte Angebot dieser grobblättrigen Sorten einen erheblichen Preisrückgang darin verursacht. Feine und feinste Darjeelingsorten waren bei kleineren Zufuhren recht begehrt, und es wurden dafür höhere Preise bezahlt. Geringere Qualitäten waren in kleiner Auswahl vorhanden und preiswert zu kaufen.

Einfuhr. Die Teeeinfuhr Deutschlands betrug in den letzten drei Jahren:

Tab. 48. Einfuhr von Tee nach Deutschland.

	1906	1907	1908
Aus China	22 384	22 022	22 090
„ Brit.-Indien	5 105	5 572	5 995
„ Niederl.-Indien . .	5 579	5 411	6 208
„ Ceylon	3 511	4 286	3 840
Ueberhaupt	39 332	39 376	27 133

28. Kakao und Kakaowaren. Zuckerwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Preise von Rohkakao.

Das Jahr 1908 unterscheidet sich von den beiden Vorjahren durch wesentlich günstigere Preisstellung für Rohkakao; wenn es auch mit noch ziemlich hohen Preisen — 86—90 Mk. — begann, so setzte die bereits Ende des Jahres 1907 eingetretene Abwärtsbewegung sich langsam fort, bis im Mai die Preise schneller nachgaben und dann von Monat zu Monat — mit nur einer kleinen Unterbrechung im Juli, wo wieder eine Preistreiberei von seiten der Hausseinteressenten versucht wurde — bis auf den sehr niedrigen Preis von 44—46 Mk. für billigste Provenienzen abbröckelten. Der Verbrauch der Konsumfabrikate hatte durch die gewaltigen Preisschwankungen im Sommer 1906 einen starken Rückgang erfahren. Da auch heute wieder die niedrigeren Verkaufspreise noch nicht vermocht haben, die Nachfrage entsprechend zu steigern und andererseits die Erntemengen dieses Jahres sehr bedeutend sind, so ist anzunehmen, daß die jetzt billigen Rohwarenpreise sich zum mindesten noch bis zur Hälfte des nächsten Jahres halten werden.

Preise des Fabrikats.

Die Preise für Fertigfabrikate mußten der Rückwärtsbewegung der Rohwarenpreise folgen. Die im November 1906 von den Fabrikanten ins Leben gerufene Preisfestsetzungskommission konnte sich bei den stark rückwärts gehenden Preisen nicht behaupten; sie wurde am 25. August 1908 wieder aufgelöst. Die natürliche Folge davon ist, daß für Konsumschokolade und Konsumkakao Schleuderpreise den Markt beherrschen. Während der Umsatz in diesen Waren infolge der Hausse einen starken Rückgang erfahren hatte, so ist erfreulicherweise bei den Markenartikeln und in der Qualitätsware eine bedeutende Steigerung des Umsatzes festzustellen.

Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

Das Einvernehmen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war gut. Es liegt kein Grund vor, der Anlaß zu Störungen dieses Verhältnisses geben könnte.

Außenhandel.

Die Einfuhr von rohen Kakaobohnen betrug in den letzten Jahren (in Doppelzentnern):

1906	1907	1908
352 605	345 154	343 519

Die Ein- und Ausfuhr in Schokolade und Schokoladeersatzstoffen betrug in den letzten drei Jahren:

Tab. 49. Außenhandel mit Schokolade und Schokoladeersatzstoffen.

	Einfuhr insgesamt	Einfuhr davon aus der Schweiz	Ausfuhr
1906	10 296	9 474	5 110
1907	11 636	10 614	5 021
1908	10 050	8 459	3 687

Die Einfuhr von Kakaopulver, das fast nur aus Holland kommt, betrug in den letzten drei Jahren (in Doppelzentnern):

Tab. 50. Einfuhr von Kakaopulver.

Jahr	Einfuhr überhaupt	Einfuhr aus Holland
1906	5598	5499
1907	6792	6712
1908	8148	6180

Nur scheinbar hat die Einfuhr von Kakaopulver zugenommen, denn unter den 8148 dz sind 1872 dz Rücksendungen aus Deutsch-Südwestafrika. Es hat also eine Abnahme der Einfuhr stattgefunden. Bei Schokolade ist der Rückgang der Einfuhr offensichtlich, obgleich auch hier noch 696 dz Retoursendungen in Abzug zu bringen sind.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht Preise und Konsum.

Die Lage der Kakao- und Schokoladenindustrie war im Berichtsjahre nicht günstig. Wenn auch seit Anfang des Jahres die Rohkakaopreise ständig zurückgingen und die Fabrikanten stets sofort ihre Verkaufspreise in gleichem Verhältnis reduzierten, so blieb doch der Konsum gegen die letzten Jahre sehr zurück. Am meisten trat diese Erscheinung bei Kakaopulver hervor. Der Minderverbrauch von Kakaobohnen in Deutschland betrug im Jahre 1908 gegen 1907 163 500 kg. Das rasche Sinken der Rohkakaopreise veranschaulichen folgende Zahlen. In Hamburg wurde für Lokoware notiert:

	Am 4. Jan. 1908 pro Ztr.	Am 31. Okt. 1908 pro Ztr.	Ende Dez. 1908 pro Ztr.
für Akra- Kakao =	Mk. 85.–	Mk. 45.50	Mk. 44.50
„ Thomèe- „ =	„ 104.—	„ 48.—	„ 49.—
„ Machalla- „ =	„ 98.—	„ 59.—	„ 57.—
„ Trinidad- „ =	„ 110.—	„ 61.—	„ 60.—
„ Ariba- „ =	„ 118.—	„ 67.—	„ 61.—

Die infolge der sonst noch nie beobachteten hohen Rohkakaopreise im Jahre 1907 gegründete Preisvereinigung deutscher Schokoladefabrikanten löste sich leider im August 1908 auf, da einige große Firmen durch Preisunterbietungen den Fortbestand unmöglich machten. Seit dieser Zeit sind die Verkaufspreise besonders der Konsumartikel so gedrückt, daß ein wesentlicher Nutzen der Fabrikanten in diesen Waren nicht erzielt werden kann. Dagegen hat der Absatz in besseren Schokoladen einen kleinen Aufschwung zu verzeichnen.

Arbeitsverhältnisse.

Auf dem Arbeitsmarkt herrschte ein Ueberangebot an männlichen und weiblichen brauchbaren Arbeitskräften. Zu Zwistigkeiten zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern kam es trotz reger Agitation des Hamburger Fachverbandes der Arbeitnehmer in keinem Berliner Betriebe.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Preise.

Während am Schlusse des Jahres 1907 die Preise für Rohkakao noch auf etwa 90 Mk. pro 50 kg standen, erwies sich die Macht der Verhältnisse doch stärker als diejenige der Haussespekulanten, denn infolge der hohen Kakaopreise hatte der Konsum ganz bedeutend nachgelassen, und jeder Fabrikant kaufte nur dasjenige, was er notwendig gebrauchte. Diese Taktik der Fabrikanten hatte zur Folge, daß die Spekulanten, welche über große Warenmengen verfügten und nur geringe Mengen abstoßen konnten, ständig neue Lieferungen aufnehmen mußten, um die Preise nach ihrem Wunsch hochhalten zu können. Nachdem aber die Vorräte derartig groß geworden waren und sich in der Weise angesammelt hatten, daß ihre Zurückhaltung nicht mehr möglich war, mußten die Spekulanten die Preise weichen lassen. Selbst Lissabon, der Hauptsitz der Spekulation, machte langsam erhebliche Konzessionen. Das Lissaboner Vorgehen veranlaßte dann auch alle übrigen Plätze, ihre Preise niedriger zu stellen und nachzugeben, so daß der Herbst 1908 für die kuranten Kakaos, wie Accra, Thomé, Kamerun, Samana, Bahia, Preise brachte, welche zwischen 43—47 Mk. pro 50 kg schwankten. Obwohl zum Schlusse des Berichtsjahres die Preise infolge höheren Konsums wieder etwas angezogen hatten, blieb die Steigerung doch in mäßigen Grenzen, so daß der Umsatz hierdurch nicht erheblich in Mitleidenschaft gezogen wurde.

Einfluß der Preisbewegung auf die Fabrikation.

Die Folgen der zügellosen Spekulation in Rohkakao sowie das schroffe Auf- und Niedergehen der Kakaopreise machten sich in den Kreisen der Schokoladenfabrikanten sehr bemerkbar, und wenn auch die meisten ihre Verluste still ertragen haben, so hat doch die bekannt gewordene Insolvenz der Bendorpschen Werke in Holland einen deutlichen Einblick in die Situation gewährt. Es steht zu erwarten, daß Rohkakao sich für eine längere Zeit in gemäßigten und geregelten Preisbahnen bewegen wird, was nur dringend im Interesse der gesamten Schokoladenindustrie zu wünschen ist, da nochmalige Haussebewegungen wohl von den Interessenten ohne fühlbare Rückschläge in der Industrie nicht zu ertragen sein würden.

Zuckerwaren.

Obwohl die Preise für Zucker im Berichtsjahre etwas höher waren als im Vorjahre, ließ der Konsum in Zuckerwaren bis zum Herbst nicht nach; er erfuhr aber sofort mit dem Inkrafttreten der neuen Polizeiverordnung über die Einführung des Achtuhrladenschlusses in Groß-Berlin vom 1. Nov. ab einen bedeutenden

Rückgang. Für fast sämtliche Konfitürengeschäfte, welche der Zuckerwarenindustrie Umsatz und Verdienst schaffen, ist der Fortfall der Abendverkaufszeit zwischen acht und neun Uhr zum Verhängnis geworden. Die meisten Geschäfte, namentlich in verkehrsreichen Gegenden, hatten erst abends zwischen acht und neun Uhr diejenigen Einnahmen, die erforderlich sind, um die Rentabilität des Geschäftes aufrecht zu erhalten. Soweit sich die Wirkung der neuen Polizeiverordnung bei der kurzen Zeit ihres Bestehens, vom 1. Nov. bis Ende des Berichtsjahres, also während zweier Monate, die außerdem in die beste Geschäftszeit der Konfitüren- und Zuckerwarenbranche fallen, durch Umfrage hat feststellen lassen, haben die Detaillisten der Branche ausnahmslos eine Mindereinnahme von 20 % und mehr gegen den gleichen Zeitraum des Vorjahres zu verzeichnen, was für die Fabrikanten einen Minderumsatz von 12—14 % ausmacht. Es ist daher sehr begreiflich, wenn Fabrikanten und Detaillisten der Schokoladen- und Zuckerwarenbranche mit geringem Vertrauen in die Zukunft blicken. Ein abschließendes Urteil über die Folgen, welche der Achtuhrladenschluß für die Konfitürenindustrie und deren Kleinverkäufer gezeitigt hat, wird sich allerdings erst nach Ablauf des neuen Jahres bilden lassen. Mit ziemlicher Sicherheit kann jedoch bereits heute angesichts der überaus schlechten wirtschaftlichen Lage der Mehrheit der Konfitürenverbraucher behauptet werden, daß die Verhältnisse für Fabrikanten und Detaillisten sich bedeutend verschlechtert haben. Dafür liegen bereits die deutlichsten Merkmale vor, und diese verursachen, daß der Kredit aus Sorge vor sicheren Verlusten sehr eingeschränkt wird. Die Erdbebenkatastrophe in Messina gab italienischen und anderen Mandelspekulanten Veranlassung, die Preise für Barimandeln, welche vor der Katastrophe auf ca. 130—132 Mk. pro 100 kg standen, sprungweise bis auf ca. 158 Mk. pro 100 kg hinaufzutreiben, doch scheint diese Hausse, trotzdem die geringwertigen Marokkomandeln der Preissteigerung folgten, nur von kurzer Dauer zu sein, da Hasel- und Wallnußkerne sowie sonstige in der Zuckerwarenindustrie zur Verwendung kommenden Schalenfrüchte die Hausse nicht begünstigten, vielmehr im Preise sanken, so daß auch die Mandeln wieder nachgeben mußten.

29. Reis.

Weltmarkt. Am Schlusse des vorjährigen Berichtes war bereits darauf hingewiesen worden, daß zwar eine große Reisernte, besonders in Burmah, Saigon und Siam, zu erwarten sei, daß aus diesem Umstande aber nicht ohne weiteres auf niedrigere Preise gerechnet werden könnte, weil die Gestaltung des Marktes hinsichtlich der Preise hauptsächlich von dem Bedarf und von der Nachfrage des fernen Ostens abhängen werde. Es war auch bereits erwähnt worden, daß in den letzten Monaten des Jahres 1907

ausgedehnte Distrikte in Vorderindien, Zentralindien und Bengalen durch Dürre stark gelitten hätten, und daß auf eine lebhafte Nachfrage für diese notleidenden Gegenden mit Sicherheit gerechnet werden könne. Diese Voraussage ist eingetroffen, und auf die unausgesetzt starke Nachfrage für den Osten ist es einzig und allein zurückzuführen, daß sich die Preise für Rohreis fast das ganze Berichtsjahr hindurch hielten, so daß von einer wirklichen Abschwächung nur vorübergehend gesprochen werden konnte.

Europäischer Markt.

Die ersten Ladungen Rangoon-Rohreis waren seinerzeit zu 7/4½ d. p. cwt. cif Nordseehäfen gehandelt worden. Zu Anfang des Jahres betrug die Forderung ca. 8/1½ d.; in den späteren Monaten schwankte der Preis zwischen 7/7½ und 8/— d. Man würde aber sicherlich noch wesentlich höhere Preise gesehen haben, wenn nicht ein anderer Umstand, die enorme Ermäßigung der Dampferfrachten vom Osten nach Europa, seinen Einfluß nach der entgegengesetzten Richtung geltend gemacht hätte. Der europäische Markt zeigte sich in diesem Jahre allgemein weniger aufnahmefähig für geschälte Ware. Der Abzug war anhaltend matt, und es wurde den Mühlen schwer, die Preise für geschälten Reis immer so hoch zu halten, wie es den geforderten Einkaufspreisen für Rohreis entsprochen hätte. Unter diesen Umständen sahen speziell die Hamburger Reismühlen, welche für den Berliner Bedarf hauptsächlich in Frage kommen, von dem Einkauf späterer Ladungen fast vollständig ab, und es konnte die Einfuhr von Reis in Hamburg auch nicht die hohe Ziffer erreichen wie im Jahre 1907; sie betrug 2 287 199 Sack gegen 2 930 154 Sack im Vorjahre, und zwar:

Hamburger Reiseinfuhr.

Carolina	3	Säcke
Java	68 991	„
Japan	16 843	„
Bengal	119 539	„
Rangoon	1 041 449	„
Bassein	273 089	„
Arracan und Larong	15 000	„
Siam	211 612	„
Saigon	103 398	„
Moulmain	205 109	„
Italienischer Reis	1 029	„
div. ostind. und andere Gattungen, indirekt von Bremen, London, Holland usw.	231 137	„
zusammen	2 287 199	Säcke

Die Größe der europäischen Reiseinfuhr ist aus Tab. 51 S. 126 ersichtlich.

Geschälter Reis im Berliner Großhandel.

Wie im Jahre 1907 lichteten sich auch 1908 die Berliner Lagerbestände in den ersten Monaten vor Eintreffen der Zufuhren aus neuer Ernte sehr bald, und die hiesigen Grossisten, deren Lieferungsabschlüsse aus alter Ernte erledigt waren, sahen sich zum Teil gezwungen, Zwischenkäufe zu machen, bei denen

Tab. 51. **Europäische Reiseinfuhr (in engl. Tonnen)**
(nach den Zusammenstellungen der Firma H. M. Bell & Co. in London).

Sorten	1905	1906	1907	1908
Moulmain Cargo	91 268	144 169	105 820	115 015
Akyab „	82 350	—	22 734	46 345
Bassein „	151 038	143 512	129 472	159 069
Rangoon „	222 495	295 807	227 753	211 504
Burmah Cargo	547 151	583 488	485 779	531 933
Rangoon White	184 688	167 792	178 413	191 428
Rangoon Broken	47 430	21 376	37 840	29 514
Akyab White	—	10 697	22 086	13 122
Moulmain White . . .	—	8 284	24 517	10 655
Bassein „	—	—	17 254	23 658
Burmah Total	779 269	791 637	765 889	800 310
Bengal	84 747	51 456	44 871	28 173
Bussorah	800	2 558	20 861	14 947
Japan	9 760	5 575	2 650	6 556
Java	1 470	151	124	nil
Saigon	157 737	186 175	243 386	231 417
Siam	77 585	135 994	94 305	231 690
Singapore und Penang .	11 077	6 505	4 828	2 809
Andere Sorten Total	343 176	388 414	411 025	515 592
Gesamteinfuhr	1 122 445	1 180 051	1 176 914	1 315 902

sie nicht nur recht hohe Preise bewilligen, sondern auch in bezug auf Qualität nachsichtig sein mußten. Man wartete deshalb wieder in diesem Frühjahr mit Ungeduld auf die ersten Angebote aus neuer Ernte, für welche man im allgemeinen frühzeitig und zu günstigen Preisen Abschlüsse gemacht hatte.

Patnareis.

Der erste neue Patnareis wurde Anfang März den hiesigen Grossisten in Hamburg angedient und traf etwa Mitte März ein. Die Qualität war anstandslos schön. Inzwischen — seit Abschluß der ersten Lieferungskontrakte — waren die Preise für Patnareis von den Mühlen aber um ca. 2,50 Mk. per 50 kg, entsprechend den hohen Forderungen für Rohware, erhöht worden, und die hiesigen Grossisten konnten die frühzeitig auf Lieferung gekauften Quanten mit gutem Nutzen realisieren. Indessen ermattete bald der Abzug, weil zu hohe Preise gefordert werden mußten. Grobkörniger Ia Patna, sogenannter Kronenpatna, war außerdem bereits Mitte des Jahres bei den Mühlen geräumt, und die Grossisten sahen sich genötigt, sich mit ihren vorhandenen Lagerbeständen einzurichten. Am Schluß des Jahres wurden die Forderungen für echten Patnareis zwar von den Mühlen etwas ermäßigt, das Geschäft konnte sich aber nicht mehr wunschgemäß beleben, zumal in der Zwischenzeit nicht unerhebliche Quantitäten Siampatna gekauft worden waren. Der Siampatnareis fiel in diesem Jahre wieder recht schön aus und hatte den Vorzug, erheblich preiswerter zu sein als der echte Patnareis.

Rangoon- und Basseinreis.

Auf die per März/April gemachten Lieferungsabschlüsse erfolgten die ersten Andienungen in Rangoon- und Basseinreis dies-

mal von den holländischen Mühlen, und zwar bereits Anfang März, während die Hamburger und Bremer Reismühlen erst Mitte April in der Lage waren, neuen Rangoon- und Basseinreis zu liefern. Die Qualität der einzelnen Dampferladungen fiel in diesem Jahre recht verschieden aus; einige Ladungen ergaben schönes, klares Korn, andere ließen in bezug auf die Farbe sehr zu wünschen, und die Lieferungsgeschäfte konnten deshalb nicht in allen Fällen zur vollen Zufriedenheit und zum Vorteil der Käufer abgewickelt werden, zumal wenn die Mühlen resp. die Lieferanten, sich an den Buchstaben der bekannten Lieferungsklausel strikte hielten, nach welcher Käufer zwar das Recht haben, bei unbefriedigender Farbe des Kornes aus neuer Ernte die Annahme zu verweigern, nicht aber das Recht, Ersatzlieferung zu fordern. In den meisten Fällen einigte man sich jedoch auf gütlichem Wege, und die hiesigen Grossisten konnten die Konsumenten bis zuletzt mit verhältnismäßig guter und preiswerter Ware versorgen, um so mehr, als die Mühlen sich in den letzten Monaten veranlaßt sahen, ihre Forderungen für geschälte Ware nicht unbeträchtlich zu ermäßigen, um vor Eintreffen der neuen Ernte noch einige größere Posten abzustoßen.

Japanreis.

Japanreis kam im Berichtsjahre für den Berliner Markt wiederum gar nicht in Betracht, weil für das geringe, in Hamburg eingetroffene Quantum unverhältnismäßig hohe Forderungen gestellt wurden.

Javareis.

Der Platzkonsum des edlen Javareises hat in diesem Jahre abermals zugenommen, die Qualität der 1907 er Ernte war, wie bereits im letzten Berichte gesagt, durchaus schön und zufriedenstellend, und das Geschäft nahm einen glatten, für alle Beteiligten angenehmen Verlauf, wenn auch fast durchweg etwas höhere Preise als im Vorjahre, entsprechend den hohen Forderungen für Rohreis, bewilligt werden mußten. Die ersten Ladungen 1908 er Ernte kamen etwa Ende Oktober an und gaben zu Klagen hinsichtlich der Qualität keinen Anlaß.

Bruchreis.

Mit Rücksicht auf die lebhafte Nachfrage im Vorjahre hatten die hiesigen Grossisten reichliche Einkäufe von Bruchreis zur Lieferung aus neuer Ernte gemacht. Wenn in den ersten Monaten des laufenden Jahres auch der Umsatz befriedigte, so war doch im allgemeinen der Verbrauch nicht annähernd so groß als im Jahre vorher, und die Preise gingen allmählich um ca. 0,75 bis 1 Mk. pro 50 kg zurück.

Aussichten für die neue Ernte.

Die Ernteaussichten für das Jahr 1909 sollen sicherem Vernehmen nach in Burmah, Japan, Siam, Saigon und Bengalen sehr gut sein; man wird daher aller Wahrscheinlichkeit nach mit großen Ernten auf der ganzen Linie zu rechnen haben. Die seitens der indischen Regierung aufgestellte Schätzung der neuen Birmaernte beträgt 2 600 000 t gegenüber der vorjährigen Schätzung von 2 514 000 t (effektives Ergebnis 2 486 000 t). Soweit bekannt,

dürfte auf eine gute Qualität zu rechnen sein. Welchen Einfluß die großen Ernten auf die Gestaltung des Reismarktes haben werden, läßt sich vorläufig noch nicht beurteilen, weil man nicht voraussehen kann, in welchem Umfange sich die Nachfrage für den Osten selbst in den nächsten Monaten wieder geltend machen wird. Bekanntlich hat sich in den letzten Jahren deutlich erkennen lassen, daß die Kaufkraft des Ostens der ausschlaggebende Faktor für die Reismärkte ist. Deshalb wird es auch im neuen Jahre wieder einzig und allein von der Aufnahmefähigkeit des Ostens abhängen, ob sich die heutigen Preise werden halten können. Die Forderung für Rangoon- und Basseinrohreis betrug in den letzten Monaten 7/4½ d bis 7/6 d, zu welchen Preisen am Schlusse des Berichtsjahres bereits mehrere Ladungen für Holland gekauft sein sollen. Im Monat Dezember ist dann die Notierung für Rohreis zwar auf 7/3 d zurückgegangen, doch zeigen die Reisverschiffer vorläufig nicht die geringste Neigung, ihre Forderungen für Rohreis noch weiter zu ermäßigen, weil sie auch ihrerseits über die Aussichten des Rohreismarktes für die nächste Zeit sich nicht im klaren sind.

Deutscher Außenhandel mit Reis.

Die Einfuhr Deutschlands von Reis in der Hülse und von unpoliertem enthülsten Reis und Bruchreis betrug in den letzten drei Jahren in Doppelzentnern:

Tab. 52. Deutsche Einfuhr von Rohreis (in Doppelzentnern).

Jahr	Insgesamt	Davon aus Britisch-Indien
1906	2 593 685	2 109 445
1907	2 675 015	2 153 628
1908	3 987 138	3 072 923

Deutschlands Außenhandel mit poliertem Reis betrug in Doppelzentnern:

Tab. 53. Deutschlands Außenhandel mit poliertem Reis (in Doppelzentnern).

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr
1906	611 400	1 288 688
1907	729 658	1 444 389
1908	1 169 070	1 377 768

30. Südfrüchte und Dörrobst.

Apfelsinen.

Im Handel mit Apfelsinen setzte das Geschäft zu Anfang der Saison früher als sonst ein, so daß schon zu Anfang Dezember 1907 leidlich gute Qualitäten in spanischen Apfelsinen auf den Markt kamen. Besonders große Umsätze fanden in kleinen Früchten, speziell 714er Valenzia, statt, da diese infolge großer Zufuhren wesentlich billiger als sonst waren. Dieser Umstand spricht deutlich genug dafür, daß in den letzten Jahren von den breitesten Schichten der Berliner Bevölkerung immer weniger Wert auf gute Qualitäten als auf Billigkeit gelegt wird. Es mag dabei

nicht unerwähnt bleiben, daß in der Hauptsache die Warenhäuser durch ihre Gewohnheit, nur die billigsten Sorten in ihren Annoncen zu offerieren, Veranlassung geben, daß andere Händler sich meist nicht getrauen, beste Qualitäten zum Verkauf zu stellen, da sie sich nicht unnötig das Geschäft erschweren wollen. Die Folgen der regen Nachfrage nach kleineren Früchten blieben nicht aus, denn von der Zeit ab, wo die Qualität schon recht gut war, also gegen Ende Januar, stiegen die Preise der kleinen Früchte derartig (von 16—18 Mk. auf 23—24 Mk.), daß nunmehr größere Früchte, d. h. 420 er, viel preiswerter waren, und daß sich darin ein besseres Geschäft entwickelte, welches bis zum Schluß der Saison anhielt. Nach spanischen Blutorangen bestand im Berichtsjahr nur sehr geringe Nachfrage, da die Früchte nur eine rote Schale, aber meist kein blutrotes Fleisch haben. Ueber die Haltbarkeit und Qualität der spanischen Früchte konnte man im allgemeinen nicht klagen. Die Preise hielten sich in gewohnten Grenzen. Spanische Blut-Orangen.

Das Geschäft in guten Messinaapfelsinen war nur in den Monaten April und Mai, in denen die spanischen Apfelsinen in der Haltbarkeit nicht mehr so zuverlässig sind, gut; auch machte sich ein Mangel an kleineren Früchten 300 er Packung bemerkbar. Dagegen wurden ausnahmsweise viel große Früchte 128 er und 160 er Packung gehandelt, welche auch recht preiswert zu haben waren. Messina-Blutorangen sind zu Anfang immer recht stark begehrt und werden von den in Frage kommenden Konsumenten gut bezahlt. Das Geschäft hat sich gegen früher insofern verschoben, als die Sendungen viel zeitiger, schon Mitte Januar, ankommen. Spanische Apfelsinen. Messina-Apfelsinen.

Das Geschäft in Zitronen war zu Anfang des Berichtsjahres schleppend, da die Preise eine nicht vorher erwartete Stabilität aufwiesen und man daraufhin vorsichtig mit den Einkäufen zu Werke ging. Der geringere Konsum einerseits, dann auch die reichlicheren Zufuhren drückten die Preise Mitte März etwas herunter. Gute Mittelqualitäten waren preiswert zu handeln, so daß für Grossisten sowohl als Händler ein annehmbarer Nutzen blieb. Einen ganz außergewöhnlichen Verlauf nahm aber das Geschäft während der Sommermonate, wo sonst gute, haltbare Verdellizitronen zu ziemlich hohen Preisen gehandelt werden. Diese fanden jedoch fast gar keine Beachtung, da die sogenannten frischen Zitronen sehr reichlich auf den Markt kamen und so billig waren, wie man es früher nie beobachtet hat. Die Folge davon war, daß Verdelli ganz vernachlässigt wurden und daran viel Geld verloren ging. Trotz des schönen, warmen Sommers wurde vergeblich auf eine Aufbesserung der Preise gewartet, und schließlich mußten die teuer eingekauften Verdellizitronen zu jedem Preis losgeschlagen werden. Im Oktober wurden, da die spät geschnittenen Verdelli klein und fleckig sind, reichlicher als sonst Malagazitronen gehandelt, besonders auch, weil sie in diesem Zitronen.

Jahre preiswert und besser in Qualität waren. Die Preise betrugen während der Monate pro Kiste:

	Jan./Febr. Mk.	März/Mai Mk.	Juni/Sept. Mk.	Mk.	Mk.	
für 300er	9—10	7—10	10—12	(13—18 i.J. 1907)	(20—24 i.J. 1906)	Nov.-Dez.
„ 360er	9—11	$6^1/_2$—9	10—12	(10—15 „ 1907)	(14—18 „ 1906)	

Am 3. Nov. trafen die ersten Zufuhren von Herbstzitronen (Siracusa) ein. Die Preise dafür waren normal. Man machte jedoch die Beobachtung, daß die Früchte im allgemeinen kleiner als sonst ausfielen, was auf große Trockenheit in Sizilien zurückzuführen war. Auch die im Dezember aus Messina eingetroffenen Sendungen wiesen dieselbe Erscheinung auf; infolgedessen wurde die 360er Packung der Preiswürdigkeit wegen bevorzugt.

Mandeln.

Im Handel mit Mandeln setzte infolge der Anfang des Jahres fortlaufend günstigen Witterung in Italien die Baissespekulation sehr früh ein. Die Preise für gewählte süße Barimandeln waren transito pro 50 kg in Ballen brutto für netto im

Januar	1908	Mk. 93.—	für Früchte aus der Ernte 1907	Mk. .		für Früchte aus der Ernte 1908.
Februar	„	„ 92.—		„	82.—	
März	„	„ 86.—		„	80.—	
Mai	„	„ 82.—		„	75.—	
Juli	„	„ 78.—		„	76.—	
September	„	„ 76.—		„	74.—	
November	„	„ 78.—		„	78.—	
Dezember	„	„ 80.—		„	80.—	

Die Qualität der 1908 er Ernte war durchschnittlich zufriedenstellend, die Ankünfte in bitterer Ware waren knapp. Das Geschäft war infolge der gegen die beiden Vorjahre erheblich niedrigeren Preise lebhaft. Barimandeln fielen schlecht aus.

Sultaninen und Rosinen

Die Nachfrage nach Sultaninen wird zu ungunsten derjenigen nach Rosinen immer stärker. Da am Anfang des Jahres fast alle Märkte mit Sultanas schlecht versorgt waren, hielten sich die Preise nicht nur auf der gleichen Höhe wie vor Weihnachten 1907, sondern zogen selbst im April noch an. Infolge des geringen Interesses für Elemé-Rosinen während der ersten Monate 1908 gingen die Preise für sie sehr weit herunter.

Die Preise waren Ende April 1908:

für ger. u. entstielte Vourla-Sultanas	48.— Mk.	transito p. 50 kg
„ „ „ „ Auslese Kiup Caraburu-Sultanas	62.— „	
„ feine Kiup Caraburu Elemé-Rosinen	45.— „	

Mitte Juli 1908 trafen die ersten zuverlässigen Schätzungen der Ernte 1908 ein. Für Sultanas lauteten alle Berichte günstig, man schätzte den Ertrag der neuen Ernte um ein Fünftel höher als den des Vorjahres. Die neue Rosinenernte wurde übereinstimmend um ungefähr 10 % kleiner als die vorjährige taxiert. Die Preise waren Mitte Juli für neue Ware:

Extrissima Vourla-Sultanas . . .	42.— Mk.	transito p. 50 kg
Fine Kiup Caraburu-Sultanas . .	62.— „	
Fine Kiup Caraburu-Rosinen . .	40.— „	

Nach einer vorübergehenden Preissteigerung Mitte September gingen die Preise zurück und stellten sich im Dezember 1908 auf

35.—	Mk. transito pro	50	kg	für	extrissima Vourla-Sultanas
48.—	„ „ „	50	„	„	Kiup Caraburu-Sultanas
42.—	„ „ „	50	„	„	Kiup Caraburu-Rosinen.

Der Konsum war regelmäßig. Der Umsatz hielt sich auf besserer Höhe als im Vorjahre.

Getrocknete Aepfel.

Vorjährige amerikanische Ringäpfel waren zu Beginn der neuen Ernte noch überreichlich vorrätig und unverkäuflich, da hier frische Aepfel früher als sonst und sehr billig an den Markt kamen. Neue Ringäpfel, von recht mäßiger Beschaffenheit, trafen schon im Oktober ein. Amerika hatte große Mengen von Aepfeln in frischem Zustande ausgeführt und nur verhältnismäßig wenig zum Dörren behalten; trotz der großen Ernte konnten sich daher die Preise behaupten. Sie stellten sich Mitte November auf 76—80 Mark pro 100 kg verzollt frei Berlin, gaben aber gegen Jahresschluß wegen Mangels an Konsum nach.

Getrocknete Birnen, Aprikosen und Pfirsiche.

Kalifornien hatte in Birnen, Aprikosen und Pfirsichen sehr bedeutende Erträge. Die Preise fielen daher zum Teil auf die Hälfte der vorjährigen. Man zahlte hier für

Birnen, extra choice	Durchschnittsqualität	. . .	84— 90 Mk.
Aprikosen, „ „		. . .	96—106 „
Pfirsiche, „ „		. . .	74— 80 „

Getrocknete Pflaumen.

Alle Produktionsländer, Kalifornien ausgenommen, hatten große Pflaumenernten. In Serbien und Bosnien waren jedoch die Früchte so klein, daß die Exporteure ihre Kontrakte auf großstückige Ware nicht erfüllen konnten. Sie mußten diese Sorten in Frankreich eindecken, was hier zu vielen Mißhelligkeiten Veranlassung gab und zu einer Preistreiberei in Frankreich führte. Besonders nachteilig wirkte die späte Lieferung. Es wurde Mitte November für türkische Pflaumen in Säcken gezahlt:

110/20er	95/100er
22–24 Mk.	38–40 Mk.

Für französische Kistenware:

80/85er	70/75er	60/65er	50/55er	40/45er
60—62	64—66	70—72	76—80	96—100 Mk.

Pflaumenmus.

Türkisches Pflaumenmus wurde reichlich eingekocht und war billig wie selten. Der Preis stellte sich auf 28—30 Mk. pro 100 kg, die Qualität war im allgemeinen gut.

Prünellen.

Die hohen Anfangspreise mußten im Laufe des Herbstes erheblich herabgesetzt werden, zumal die Beschaffenheit der Prünellen recht viel zu wünschen übrig ließ. Die Preise fielen von 105 Mk. Anfang September auf 94 Mk. Ende Dezember pro 100 kg verzollt frei Berlin.

9*

31. Speiseöl.

Olivenöl.

Olivenöl (Provenceröl) wurde hauptsächlich von der Riviera und von Bari importiert; in der ersten Hälfte des Jahres blieben die Preise ziemlich unverändert. Durch ungünstige Witterung in Italien veranlaßt, fand die Blüte der Olivenbäume in diesem Jahre einen vollen Monat später als gewöhnlich statt und war erst gegen Mitte Juni beendet, während sonst die Olivenbäume von April bis Anfang Mai blühen. Zudem wurde schon damals über große Trockenheit des Bodens geklagt, und das Aussehen der Bäume ließ im Sommer viel zu wünschen übrig. Die Monate Juli bis Oktober brachten dann für die ganzen Mittelmeerländer eine kaum jemals dagewesene Trockenheit. In der Provinz Bari versiegten die Brunnen vollständig. Für die Bevölkerung mußte Trinkwasser von nördlichen Gegenden in Fässern und Tanks mit Schiffen herangebracht werden. Unter diesen Umständen haben die Olivenkulturen ganz außerordentlich gelitten, die jungen Früchte fielen ab oder vertrockneten an den Bäumen, und das Endresultat war eine vollständige Mißernte. Seit September begannen die Olivenölpreise zu steigen, zunächst langsam, im Oktober bis Dezember aber sprungweise. Verschärft wurde die Kalamität noch dadurch, daß auch aus anderen olivenbauenden Ländern trostlose Nachrichten eintrafen; so meldeten Spanien, Marokko, Algier, Tunis, Kleinasien und Griechenland ebenfalls fast totale Mißernten. Während bis in den Hochsommer hinein superfein strohgelbes Olivenöl von der Riviera noch 103 Mk. pro 100 kg ab italienischer Bahnstation notierte, stiegen die Preise im Oktober auf 150 Mk. pro 100 kg und im Dezember auf zirka 180 Mk. pro 100 kg. Die besseren und geringeren Sorten sind entsprechend in die Höhe gegangen. Die Preise für Bari-Olivenspeiseöle erhöhten sich noch mehr, denn in der Provinz Bari und in Apulien wird die 1908 er Ernte nur auf ein Zehntel einer Durchschnittsernte geschätzt. Der Verbrauch von Olivenspeiseölen hat sich hier infolge der hohen Preise bereits beträchtlich vermindert, und vielfach hat man als Ersatz die billigeren Sesamöle und Erdnußöle gekauft.

Sesamöl und Erdnußöl.

Die Preise für Sesamöl und Erdnußöl haben wenig geschwankt, es fanden besonders im Herbst und Winter lebhafte Umsätze statt, als, wie oben bereits erwähnt, die starke Preissteigerung von Olivenöl eintrat. Im Dezember stiegen dann die Notierungen etwas. Die Hausse wird vermutlich noch weitere Fortschritte machen. Große Mengen dieser Oele und billiger Baumwollsaatöle wurden nach Italien gesandt, um Ersatz für das fehlende Olivenspeiseöl zu schaffen. Diese Importe werden im ganzen Jahre 1909 notwendig sein, um die italienische Bevölkerung mit Speiseöl zu versorgen, denn die ersten Zufuhren aus der 1909 er Olivenölernte sind nicht vor Dezember 1909 zu erwarten.

Einem anderen Berichte entnehmen wir folgende Ausführungen:

Erdnüsse wurden in den letzten Jahren teuer bezahlt, weil viele Regengüsse hintereinander die Ernten beeinflußt hatten. Nach den jetzigen Aussichten darf man annehmen, daß infolge besserer Ernten die Zufuhren größer sein werden. Außerdem weiß man von anderer Stelle, daß Sesamsaaten in diesem Jahre reichlich sind, und obwohl sich Sesam wegen seines Beigeschmacks nicht so gut wie Erdnüsse zum Pressen von Speiseöl eignet, so wird das Oel doch dort zu Speisezwecken, wo es weniger auf den feinen Geschmack ankommt, in großen Massen produziert, so daß schließlich eine gute Ernte dieser Saat die Preise für Erdnüsse einigermaßen beeinflußt. Im großen und ganzen wird man in diesem und in dem nächsten Jahre feinere Qualitäten Erdnußöl zu etwas niedrigeren Preisen, also ungefähr wie in den Jahren 1903/04 auf den Markt bringen. Auf diese Voraussetzungen hin ist mit Bestimmtheit zu erwarten, daß das wirklich gute Erdnußöl zu den erhofften niedrigen Preisen immer mehr und mehr bestimmt sein wird, das bedeutend teurere Olivenöl in Deutschland und selbst in anderen Ländern zurückzudrängen.

32. Honighandel.

Allgemeines.

Der Import von ausländischem Bienenhonig nach Deutschland war im Berichtsjahre klein. Auf Kuba sowohl als auch in Chile wurde wenig geerntet, und die Preise blieben hoch. Unter diesen Umständen und infolge der Verteuerung durch den extrem hohen Eingangszoll von 40 Mk. pro 100 kg, hat der Absatz von reinem Bienenhonig sehr gelitten. Leider wurde von gewissenlosen Händlern minderwertiger Kunsthonig, aus Zucker und Glukosen hergestellt, vielfach als reiner Bienenhonig verkauft und daher das Geschäft sehr erschwert und geschädigt.

Havanahonig.

Havanahonig wurde regelmäßig importiert, die Preise schwankten zwischen 19 Mk. und 22 Mk. pro 50 cif Hamburg.

Chile-(Valparaiso-)Honig.

Chilehonig kam nur in kleineren Mengen nach Europa und blieb knapp. Arbeitermangel in Chile erschwerte das Einsammeln dieses Honigs. Der Preis für Valparaisohonig Nr. II hielt sich zwischen 20 und 24 Mk. pro 50 cif Hamburg.

Andere Sorten.

Die übrigen Sorten, wie Valdiviahonig, Mexikanerhonig und Domingohonig, wurden nur wenig gekauft und haben keine große Bedeutung für den Berliner Markt.

33. Gewürzhandel.

Allgemeines

Während des ganzen Jahres war der Gewürzmarkt stark gedrückt, die Spekulation verhielt sich untätig. Es wurde fast ausschließlich nur für den dringendsten Bedarf gekauft. Unter diesen Umständen blieb der Abzug ungewöhnlich klein, und die Lager ziemlich aller Gewürze haben stark zugenommen. Die Preise der Gewürze mit wenigen Ausnahmen sind beträchtlich

zurückgegangen, Importeure und Händler haben Verluste erlitten und klagen über mangelnden Absatz.

Pfeffer.

Die Preise des Pfeffers sind im Berichtsjahre sehr gewichen; Amerika, sonst ein großer Käufer dieses Gewürzes, schränkte seine Importe aufs äußerste ein, und auch Europa hat weniger als sonst bezogen. Dazu kam, daß auf Java eine ganz außerordentlich große Ernte eingeheimst wurde und daß die niedrigen Preise für Javapfeffer auf die übrigen Märkte drückten. Der Anbau der Pfefferstaude hat sich auf Java von Jahr zu Jahr weiter ausgebreitet; billige Arbeitskräfte und jungfräulicher Boden erleichtern die Kultur. Indessen sind jetzt die Preise auf einem so tiefen Preisstand angekommen, daß nur ein Teil günstig gelegener Plantagen noch mit Nutzen arbeiten kann; viele Anlagen bringen Verlust und werden nach und nach eingeschränkt oder ganz aufgegeben. Nur auf diese Weise wird es möglich sein, daß sich die Pfefferpreise langsam und dauernd aufbessern können und wiederum den Plantagenbesitzern angemessenen Nutzen bringen werden.

Schwarzer Singaporepfeffer.

Der Preis des schwarzen Singaporepfeffers war im Januar 1908 noch zirka 36 Mk. pro 50 kg cif Hamburg, ging dann aber nach und nach bis auf 27 Mk. zurück. Wie groß die Entwertung ist, zeigt sich aus den Notierungen früherer Jahre; so betrug der Durchschnittspreis für schwarzen Singaporepfeffer im Jahre 1907 zirka 40 Mk., 1906 zirka 45 Mk. und 1905 sogar 50 Mk. pro 50 kg cif Hamburg. Im November trat eine Besserung der Preise ein, denn es lagen große amerikanische Orders in Singapore vor, und die Preise konnten 1—2 Mk. pro 50 kg angezogen werden.

Weißer Singaporepfeffer.

Einen ähnlichen Markt wie schwarzer Pfeffer hatte der weiße Singaporepfeffer. Ueber die Qualität der Singaporeabladungen wurden viele und berechtigte Klagen laut; die Ware ist unrein, kleinkörnig und in schlechten Farben verschifft worden. Der weiße Singaporepfeffer hat dadurch viel von seiner früheren Beliebtheit eingebüßt und ist schwer verkäuflich. Im Januar 1908 setzten die Preise mit 50 Mk. pro 50 kg cif Hamburg ein und wichen bis auf 40 Mk. im September und Oktober; erst in den letzten Monaten des Jahres fand eine Erhöhung der Preise bis auf 44 Mk. pro 50 kg statt.

Weißer Java- (Muntok-) Pfeffer.

Weißer Java- (Muntock-) Pfeffer hat sich gut und schnell eingeführt und wurde viel an Stelle des schlecht ausfallenden weißen Singaporepfeffers importiert. Die Qualität fiel tadellos aus, die Ware war sorgfältig bearbeitet, rein und staubfrei, dabei waren die Preise nicht viel höher als bei weißem Singaporepfeffer. Es ist anzunehmen, daß der weiße Javapfeffer nach und nach den Singaporepfeffer ganz verdrängen wird, wenn sich die Qualität des letzteren nicht bessert. Die Preise für weißen Java- (Muntock-) Pfeffer setzten Anfang des Jahres mit 58 Mk. pro 50 kg cif Hamburg ein und wichen bis auf 48 Mk. Die anderen Pfeffer-

sorten, wie schwarzer und weißer Penangpfeffer, schwarzer Java-, schwarzer Tellicherrypfeffer kamen für den Berliner Markt kaum in Betracht.

Jamaika-Piment.

Auch Jamaikapiment hat eine beispiellose Entwertung erfahren. Jamaika hatte eine große Ernte, und die Preise fielen von 28 Mk. per 50 kg cif Hamburg nach und nach auf 17 Mk. Es dürfte sich bei diesem Preis kaum noch das Pflücken, Trocknen und Bearbeiten des Piments lohnen. Man wird daher wohl auch den Anbau der Pimentbäume einschränken. Die Lager von Jamaikapiment sind dabei nicht übermäßig groß; der Hauptstapelplatz London hatte am 31. Dezember 1908 ein Lager von ca. 5100 Sack, 1907 ein Lager von ca. 7400 Sack, 1906 ein Lager von zirka 11 000 Sack.

Ceylon-Kanehl.

Die Kanehlpreise setzten mit 8 Pence per Pfund engl. cif Hamburg ein und gingen nach und nach auf 7 Pence zurück. Der Bedarf wendete sich bei den billigen Preisen den besseren Sorten zu, und der Abzug war befriedigend. Gegen Ende des Jahres konnten sich die sehr gedrückten Preise wiederum etwas befestigen.

Cassia Lignea.

Cassia Lignea hatte das ganze Jahr hindurch lebhafte Nachfrage, die Preise konnten heraufgesetzt werden, zumal die Abladungen von China nur klein blieben. Der Preis ist langsam von 45 Mk. pro 50 kg cif Hamburg auf 50 Mk. gestiegen.

Nelken.

Von Sansibar lagen für Nelken, die sonst großen Schwankungen unterworfen sind, keinerlei Anregungen vor. Die Preise blieben ziemlich stabil und standen zwischen 42 Mk. und 46 Mk. pro 50 kg cif Hamburg.

Ingwer.

Für Berlin kommt hauptsächlich der geschälte weiße Cochiningwer in Betracht; die Preise haben mäßig geschwankt. Es kostete Cochiningwer Anfang des Jahres ca. 46 Mk. pro 50 kg cif Hamburg, der Preis stieg dann im Juni auf 49 Mk. Später ermattete die Tendenz und die Preise gingen auf 46 Mk. zurück. Im Dezember fand dann eine erneute Preissteigerung bis auf 52 Mk. pro 50 kg statt auf Nachrichten hin, daß die neue indische Ernte klein ausfallen würde.

Macisblüte.

Macisblüte blieb im Preise ziemlich unverändert. Prima Banda Macisblüte notierte 175—195 Mk. pro 50 kg cif Hamburg.

Macisnüsse.

Macisnüsse hatten schlechten Abzug, die Preise sind weiter gewichen und bleiben überaus niedrig. Der Konsum hat sich von diesem Gewürz abgewendet und bevorzugt Macisblüte. Banda Macisnüsse ca. 100 Stück per Pfund kosteten Ende des Jahres ca. 60 Mk. pro 50 kg cif Hamburg, ein bisher nicht gekannter niedriger Preis.

II. Tierische Rohprodukte und Fabrikate (insbesondere Nahrungs- und Genußmittel).

34. Viehhandel.

Versorgung des Berliner Marktes.

Die Versorgung des Berliner Wirtschaftsgebietes mit Schlachtvieh gestaltete sich im Jahre 1908 ähnlich wie im vorigen Jahre. Das Angebot auf dem Markte blieb gleich, aber bei der mehr und mehr sich geltend machenden Verschlechterung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage ließen Nachfrage und Kauflust nach. Die Folge davon war, daß, abgesehen von Schweinen und Kälbern, ein mäßiges Zurückgehen der Viehpreise und infolge des Fortbestehens der die Auslandseinfuhr erschwerenden Verhältnisse keine wesentliche Besserung der Einfuhr eintrat. Durch Viehseuchen wurde der Handel im allgemeinen nur wenig beeinträchtigt, da die von ihm am meisten gefürchtete Maul- und Klauenseuche der Hauptsache nach auf einige Bezirke im Nordosten und Südwesten Deutschlands beschränkt blieb; leider wurde auch der hiesige Markt durch Einfuhr maul- und klauenseuchekranker Schweine am 31. Mai 1908 in Mitleidenschaft gezogen und blieb bis zum 6. Juni gesperrt.

Rinder.

Der hiesige Markt war im Berichtsjahre mit 241 412 Rindern gegen 241 081 im Vorjahre, also mit 331 Rindern mehr beschickt. Zeigte sich hier auch ein größerer Zutrieb, so gingen trotzdem die Rinderschlachtungen um 6878, d. h. auf 150 209 zurück. Der Preis für beste Rinder betrug im Durchschnitt 78,69 Mk. für 100 Pfund Schlachtgewicht, also etwa 3 Mk. weniger als im Vorjahre. Bei der geringsten Qualität betrug der Rückgang bei einem Durchschnittspreise von 51,78 Mk. nur 1,58 Mk.

Schweine.

Bei den Schweinen betrug der Auftrieb 1 357 300 und blieb damit gegen das Vorjahr um 45 235 zurück. Die Preise zogen daher etwas an, und der Durchschnittspreis der besten Ware betrug 60,10 Mk. oder 3,04 Mk. mehr als im Vorjahre. Die Zahl der Schweineschlachtungen betrug 1 134 460 und blieb damit hinter der des Jahres 1907 um 11 329 Tiere zurück.

Kälber.

An Kälbern ist eine Abnahme der Zufuhr um 2288 Tiere bei einem Gesamtauftrieb von 202 092 zu verzeichnen. Infolge dieser Auftriebsverminderung und des zurückgegangenen Angebots gutgemästeter Tiere überhaupt stiegen die Höchstpreise im Durchschnitt auf 95,24 Mk. für 100 Pfund Schlachtgewicht und standen damit um 1,29 Mk. höher als der Durchschnittspreis des vorigen Jahres. Die Zahl der Kälberschlachtungen sank sogar dem Vorjahre gegenüber um 7750 auf 169 047.

Schafe.

Die Zufuhr an Schafen belief sich auf 571 434 Stück und war nur um 535 Tiere schwächer als die des Jahres 1907. Obgleich also die Zufuhr fast gleich geblieben ist, ging auch hier die Zahl der Schlachtungen mit 459 720 um 11 411 gegen das Vorjahr zurück.

Ein- und Ausfuhr von Vieh.

Die Ausfuhr lebenden Schlachtviehes vom hiesigen Markte hat sich auf Kosten der hiesigen Schlachtungen bei Rindern, Kälbern und Schafen bedeutend vermehrt und stieg um 7209 Rinder, 5462 Kälber und 10 876 Schafe. Die Zahl der lebend ausgeführten Schweine ging um 33 906 zurück.

Verkehr mit dem Auslande.

Auf die Vieheinfuhr aus dem Auslande wirkten wie im Vorjahre die am 1. März 1906 in Kraft getretenen hohen Zollsätze in hohem Grade hemmend, während sich die Ausfuhr bei den hohen heimischen Viehpreisen nicht zu entwickeln vermochte.

Rinder.

Die Rinderzufuhr über die Grenzen Deutschlands, die im Jahre 1907 199 151 betrug, erhöhte sich im Jahre 1908 um 10 534 auf 209 685 Rinder. An der Einfuhr hatte den Hauptanteil Dänemark mit 115 935 Rindern, in zweiter Linie kam Oesterreich-Ungarn mit 90 289 Stück. Die Einfuhr aus der Schweiz hat sich erheblich vermindert.

Schafe.

Die Einfuhr von Schafen aus dem Auslande, die sich im Jahr 1907 auf 10 899 Stück gestellt hatte, betrug im Jahr 1908 10 532 Stück; sie hat sich also annähernd auf der gleichen Höhe gehalten. Fast die ganze Menge der eingeführten Schafe lieferte wie im Vorjahre Oesterreich-Ungarn. Die Ausfuhrziffer, die im Jahre 1907 55 769 betrug, ist im Jahre 1908 infolge der hohen Inlandspreise auf 51 747, d. h. um 7 % zurückgegangen. Hauptabnehmer waren vor allen die Schweiz mit über 27 000 Schafen, sodann Belgien und Großbritannien. Letztere empfingen jedoch erheblich weniger Schafe als im Vorjahre.

Schweine.

Die Schweineeinfuhr des Jahres 1908 war um etwa 21 % größer als im Jahre 1907, da die seit April 1908 stetig steigenden Schweinepreise die Bezirke Oberschlesiens veranlaßten, von der ihnen gewährten Vergünstigung, Schweine aus Rußland einzuführen, ausgiebigeren Gebrauch zu machen. Von den insgesamt eingeführten 97 628 Schweinen gingen aus Rußland 94 870 nach Oberschlesien ein. Oesterreich-Ungarn war, wenn auch etwas reichlicher als im Vorjahr, doch nur mit 1424 Schweinen beteiligt. Das durch den Handelsvertrag gewährleistete Kontingent scheint dauernd nicht ausgenutzt werden zu können, woran der hohe Zollsatz, die Unkosten und andere Umstände hindern. Die Ausfuhr von Schweinen nach dem Auslande ist von 26 928 Stück im Jahre

Tab. 54. Auftrieb von Schlachtvieh am Berliner Markt.

	1904	1905	1906	1907	1908 I. Vierteljahr	1908 II. Vierteljahr	1908 III. Vierteljahr	1908 IV. Vierteljahr	1908 Zus.
Rinder	225990	233904	247797	241081	68 355	60 733	54 396	57 928	241 412
Schweine	1 207591	1 168676	1157320	1402535	362 203	337 885	320 668	336 544	1357 300
Kälber	193689	194575	192517	204380	50 251	61 921	46 746	43 174	202 092
Schafe	543802	572392	586613	571969	131 318	141 091	176 352	122 673	571 434

Anmerkung: Unter den im Jahre 1908 aufgetriebenen Rindern waren 83 420 Bullen, 95 682 Ochsen, 62 310 Kühe und Färsen. Aus dem Auslande wurden an Rindern und Schafen nach Berlin eingeführt: aus Dänemark 158 Bullen, 0 Kühe, insgesamt 158 Rinder; aus Oesterreich 58 Ochsen und 0 Kühe, insgesamt 102 Rinder und außerdem 843 Schafe.

1907 auf 9235, also um 65 %, zurückgegangen, da die hohen Inlandspreise den Ausfuhrhandel nicht lohnten. Hauptabnehmer war die Schweiz mit einer Gesamtzahl von 7432 Schweinen.

Tab. 55. Schlachtungen im Berliner Schlachthof.

	1904	1905	1906	1907	1908 I. Vierteljahr	1908 II. Vierteljahr	1908 III. Vierteljahr	1908 IV. Vierteljahr	1908 Zus.
Rinder . .	162 249	166 987	163 630	157 087	40 809	34 501	36 376	38 523	150 209
Schweine .	1 005 007	964 578	959 478	1 145 789	301 942	289 681	272 802	270 035	1 134 460
Kälber . .	167 540	166 441	168 349	176 797	41 268	51 213	41 896	34 670	169 047
Schafe . .	439 379	464 363	476 152	471 131	114 299	115 993	124 465	104 963	459 720

Tab. 56. Ausfuhr lebenden Schlachtviehes vom Berliner Markt.

	1904	1905	1906	1907	1908 in die Umgegend Berlins	1908 in die übrige Provinz Brandenbg.	1908 darüber hinaus	1908 Zus.
Rinder . . .	63 741	66 917	84 167	83 994	39 989	4 587	46 627	91 203
Schweine . .	202 584	204 098	197 842	256 746	86 497	86 050	50 293	222 840
Kälber . . .	26 149	28 134	24 168	27 583	17 224	10 846	4 985	33 045
Schafe . . .	104 423	108 029	110 461	100 838	16 482	51 131	44 101	111 714

Tab. 57. Preisbewegung am Berliner Viehmarkt.

(Preis in Mark für 100 Pfund Schlachtgewicht, bei Schweinen für 100 Pfund Lebendgewicht mit 20 % Tara.)

	Rinder			Schweine			Kälber			Hammel			Lämmer	
	1907	1908		1907	1908		1907	1908		1907	1908		1907	1908
	Durchschnittspreis													
	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.	niedr.	höchst.	höchst.
Januar	85.25	82.25	53.25	60.78	57.—	48.75	99.56	96.—	47.38	74.78	74.25	58.25	80.78	83.50
Februar . . .	82.50	79.—	51.80	57.25	55.11	47.—	92 50	89.89	43 56	77.25	71.67	55.67	82.50	80.67
März	79.80	75.50	51.—	53.33	53.75	49.75	95.89	87.38	42.38	74.67	68.25	53.88	79.67	77.25
April	79.—	76.25	52.75	50.88	55.11	49.89	97 50	93.78	45.33	72.50	68.11	53.11	77.50	77.11
Mai	78.25	74.—	49.60	49.78	57.44	51.33	97.78	96.44	42.78	72.89	69.11	54.22	77.89	78.—
Juni	78.20	75.75	50.50	52.11	58.13	51.—	90.56	94.75	46 63	76.67	72.25	56.75	81.67	80.25
Juli	82.50	78.75	53.—	60.56	59.33	53.33	83.44	92 67	45.—	80.22	75.33	61.33	85.67	82.89
August	84.20	81.20	53.60	66.56	62.78	56.78	86.44	95.67	46.22	83.11	77.22	63.22	89.11	82.22
September . .	85.25	83.—	53.—	61.38	64.22	58.67	88.63	96.89	47.89	81.75	75.22	61.22	88.63	80.22
Oktober . . .	83.—	82.40	51.80	58.56	65.06	59.67	96.44	99.22	47.44	76.44	73.78	57.—	88.11	79.11
November . .	82.40	78.75	51.—	56.67	66 13	60.80	98.44	100.38	47.75	74.—	70.88	52 75	87.11	76 88
Dezember . .	83.—	76.67	50 —	56.88	67.13	58.88	100.25	99.75	46.—	73.88	68.50	52.—	84.75	75.13
Jahresdurchschnitt	81.95	78.69	51.78	57.06	60.10	53.80	93.95	95.24	45.70	76.51	72.05	56.62	83.16	79.44
1906 . . .	80.92			68.56			94.88			77.09			82.95	
1905 . . .	75.48			65.98			87.72			71.47			76.40	
1904 . . .	72.68			51.26			81.91			65.96			70.16	
1903 . . .	71.36			52.18			82.48			67.64			73.71	

35. Wildhandel.

Der Schluß des Jahres 1907 ließ keine großen Bestände in den Kühlhäusern zurück; daher konnten in den Monaten Januar und Februar des Berichtsjahres die Bestände aller Wildarten mit gutem Nutzen verkauft werden. Die Einfuhr von Schneehühnern, Haselhühnern und Birkwild war in den Monaten Januar, Februar

und März sehr bedeutend. Die Engrospreise stellten sich für Schneehühner auf 0,75—0,90 Mk., für Haselhühner auf 0,90 bis 1,10 Mk., für Birkhennen auf 1,50 Mk. und für Birkhähne auf 2,50 Mk. pro Stück. Die Zufuhren von Rehwild waren im Laufe des ganzen Jahres nicht groß. Die vorhandenen Bestände wurden zu einem Durchschnittspreise von 0,60—0,70 Mk. pro $^1/_2$ kg immer glatt geräumt. Rotwild war in den Monaten Juli bis Oktober begehrt und erzielte bei schwachen Zufuhren sehr hohe Preise und zwar 0,40—0,50 Mk. pro $^1/_2$ kg. Rebhühner mußten während der ganzen Saison aus dem Ausland bezogen werden, weil die hiesigen Jagdergebnisse den Berliner Markt nicht befriedigen konnten. Die Engrospreise für junge Hühner stellten sich auf 1,25 Mk., für alte auf 0,80—0,90 Mk. Krammetsvögel haben aufgehört Marktware zu sein, da nach dem neuen Reichsvogelschutzgesetz der Fang verboten ist, auch im Auslande gefangene nicht über die Grenze gelassen werden. Im Gegensatz zum Jahre 1907 wurden Fasanen außerordentlich reichlich auf den Markt gebracht, so daß große Bestände übrig blieben und 50 % der ankommenden Ware für spätere Zeiten im Kühlhaus eingelagert werden mußten. Dementsprechend sanken die Preise, wie es noch nie beobachtet wurde, und zwar für junge Hähne auf 2—2,50 Mk., für Hennen auf 1,50—1,75 Mk. pro Stück. Hasen waren auch im Jahre 1908 wieder knapp. Der erzielte Engrosdurchschnittspreis beläuft sich auf 3,50—4 Mk. pro Stück. Im großen und ganzen hat das Jahr 1908 dem Wildhandel überall guten Nutzen gebracht, da im allgemeinen die Nachfrage nach Wild größer war als die Zufuhr.

36. Milchhandel.

Die Versorgung Berlins mit Milch erfolgte in den seit Jahrzehnten bekannten Formen: 1. zum größeren Teil durch zahlreiche, in der Stadt wohnende Händler (Milchpächter), welche die Milchproduktion einzelner Ortschaften und Güter kaufen und meistens durch die Eisenbahn der Stadt zuführen, 2. durch außerhalb wohnende Produzenten, welche die Milch auf eigenen Fuhrwerken in die Stadt bringen, und 3. durch eine von Jahr zu Jahr steigende Anzahl meist kleinerer Kuhhaltungen, welche in der Stadt selbst die Milch erzeugen und sie von dort an die Bewohner der Nachbarschaft abgeben. Allgemeines.

Die im Jahre 1908 auf diesen drei Wegen dem Berliner Konsum zugeführte Milchmenge erreichte nach den angestellten Ermittlungen die Höhe von 351 431 687 l und übertraf das Quantum des Jahres 1907 (337 177 793 l) um mehr als 14 000 000 l. Die im Vorjahre erzielten höheren Verkaufspreise und die reichliche Futterernte des Jahres 1908 veranlaßten viele Produzenten, ihre Viehbestände zu vermehren. Infolgedessen trat im Berichtsjahre, obgleich in den ersten Monaten von einer Milch- Produktion.

schwemme keineswegs die Rede sein konnte, zum ersten Male seit vielen Jahren ein so reichliches Angebot ein, daß selbst in den Herbstmonaten von Ende August bis November trotz der großen Trockenheit keine Milchknappheit zu bemerken war. Die Furcht, daß sie sich in diesem Jahre vielleicht in noch höherem Maße bemerkbar machen könnte als früher, hatte die Milchhändler veranlaßt, vielfach schon zu Anfang des Sommers sich zu erhöhten Preisen einzudecken. Hierdurch und durch die reichliche Futterernte wurden viele Landwirte veranlaßt, beizeiten für eine Vermehrung der Produktion Sorge zu tragen. Zum erstenmal zeigte sich noch im September und Oktober, wo die fehlende Milch regelmäßig oft nur zu Preisen eingedeckt werden konnte, welche 20 bis 30 % über dem Durchschnittseinkaufspreis lagen, ein Milchüberfluß; da von Händlern in übergroßer Menge gepachtete Milch vielfach unter unberechtigten Gründen den Produzenten nicht abgenommen wurde, so konnten selbst in der Herbstzeit vielfach Jahresabschlüsse unter dem durchschnittlichen Jahreseinkaufspreis gemacht werden.

Preise. Nicht unwesentlich trug zu den vermehrten Zufuhren der Umstand bei, daß durch den Milchkrieg das Produktionsgebiet für den Berliner Milchmarkt erheblich erweitert worden war und hierdurch die zugeführten Mengen geringeren Schwankungen unterworfen waren als bei der Versorgung aus dem früheren, kleineren Produktionsgebiet. Die Einkaufspreise erreichten im Berichtsjahre 1908 eine Höhe von $13^1/_2$ bis 15 Pfg. franko Bahnhof Berlin, während die Verkaufspreise sich, wie sie im Oktober des Jahres 1907 durch die Mehrzahl der Milchhändler und Großmilchhandlungen beschlossen worden waren, auf 22 Pfg. für das Liter Vollmilch frei Laden und 24 Pfg. für das Liter frei Haus stellten. Für Vorzugsmilch zur Ernährung von Säuglingen und zu Kurzwecken stellten sich die Verkaufspreise wie in den Vorjahren zwischen 35 und 70 Pfg. für das Liter. Die erhöhten Verkaufspreise haben sich auch im Berichtsjahre behauptet, obwohl unter dem Einfluß der reichlichen Zufuhren vielfach Unterbietungen seitens kleinerer Händler stattfanden, welche dadurch, wenn auch vergeblich, hofften, ihren Umsatz steigern zu können. Der schon im Vorjahre zu erfreulichem Aufschwung gelangte Verkehr mit Sahne ist auch im Berichtsjahre in seiner Entwicklung weiter fortgeschritten. Die Einkaufspreise für Sahne betrugen für das Liter und das Fettprozent 3—$3^1/_2$ Pfg. frei Bahnhof Berlin. Die Abgabe an kleinere Unternehmer und Engroskonsumenten erfolgte oft zu erstaunlich niedrigen Preisen.

Milchkrieg. Auch im Berichtsjahre konnte der Milchkrieg nicht zu Ende geführt werden. Zwar hat die Zentrale für Milchverwertung ihre Liquidation am 31. März 1906 beschlossen, führte sie jedoch nicht zu Ende, sondern setzte mit einem Teil ihrer Verkaufswagen ihre Tätigkeit fort. Sie schloß sich der von den Händlern im

Oktober 1907 eingeführten Preiserhöhung nicht an und erschwerte den Händlern, welche vielfach zu erhöhtem Preise von ihr oder den ihr angeschlossenen Genossen Milch gepachtet hatten, das Geschäft und schädigte sie in ihrem Fortkommen. Zurzeit beträgt die Zahl der Verkaufswagen 20, während die festen Verkaufsläden ganz in die Hände kleinerer Händler, die für eigene Rechnung arbeiten, übergegangen sind.

Die täglich aus Dänemark eingeführte Milchmenge hielt sich auf der Höhe von 25—30 000 l.

37. Butterhandel.

I. Quartal.

Das Jahr 1908 begann überall in Europa mit sehr geringen Vorräten. England hatte von Australien und aus den Kolonien nur schwache Zufuhren und kaufte daher in verstärktem Maße in Sibirien. Während sonst der Januar ein schleppendes Geschäft bringt, da die Kühe überall frisch melkend sind und die Produktion des Inlandes außerordentlich stark zu sein pflegt, so entstand diesmal eine lebhafte Nachfrage, und die Preise für feine Butter konnten im Januar anziehen. Im Laufe dieses Monats stieg der Toppreis von 124 auf 129 Mk. Die Eingänge räumten sich schnell, und der sonst dem Butterhandel Verluste bringende Monat Januar schloß mit einem Gewinn ab. Der gute Geschäftsgang setzte sich im Februar fort. Infolge der englischen Konkurrenz war sibirische Butter überhaupt nicht zu beschaffen. Auch Amerika wandte sich zur Deckung seines Bedarfes nach Sibirien. Die Produktion für Landbutter im Inland ist durch die vielen Genossenschaftsmolkereien, welche fast alle Milch an sich ziehen, sehr zurückgegangen. Es entstand im Laufe des Februar eine förmliche Notlage, indem es an geringeren Qualitäten durchaus fehlte. Daher erfuhren die Preise für Topnotiz eine fernere Steigerung von 129 auf 141 Mk. und diese außergewöhnliche Preishöhe wies den Konsum auf Ersatzmittel hin. Im März gingen die Preise bei schleppendem Geschäftsgange zurück und fielen für Topnotiz von 132 auf 121 Mk.

II. Quartal.

Während in den ersten Monaten des Jahres ein Bezug ausländischer Butter nicht möglich war, verlangte die vermehrte Nachfrage im zweiten Quartal umfangreiche Bezüge von dänischer, holländischer, finnischer und sibirischer Butter. Die Nachfrage war fortgesetzt rege, das Geschäft war angenehm und ließ in den Monaten April/Mai einen bescheidenen Nutzen. Die Preise stellten sich folgendermaßen. Vom 1. bis 25. April hielt sich der Toppreis auf 121 Mk., zog dann auf 123 und 126 Mk. an und ging gegen Mitte Mai auf 122 und 118 Mk. zurück. In der Mitte des Juni trat eine gewisse Ruhe im Geschäft ein. Wie alljährlich mit dem Weidegang wurde die Produktion stärker, der Absatz schwächer. Die Preise gaben aber nicht soviel nach, wie für das umfangreiche Quantum erwünscht gewesen wäre. Wenn eine stramme Notierung der Butterpreise die Absicht verfolgt hätte,

den Detailhandel von der Spekulation zurückzuhalten, ihn zu verhindern, Butter in großen Mengen in die Kühlräume zu stellen, so gelang dies nur anfangs. In der zweiten Hälfte des Monats Juni war man mit den verhältnismäßig hohen Preisen genügend vertraut, und es wurde vielseitig in die Kühlhäuser eingelagert. Da der Konsum wenig aus dem Markt genommen hatte, so wurde zumal von Grossisten sehr stark in die Kühlhäuser eingelagert. Der Preis von 117 Mk. hätte, wenn man hierzu die Lagerspesen, Zinsen, das Manko und die durch Lagerung in den Kühlräumen zu erwartende Herabminderung der Qualitäten rechnet, eigentlich nicht mehr zum Spekulieren animieren sollen. Indessen überwand die Erinnerung an die glückliche Spekulation früherer Jahre die Besorgnis, und es wurde ungleich mehr zu Lager genommen als in früheren Jahren.

III. Quartal. Der Monat Juli brachte ein schleppendes Geschäft. Die Preise der sibirischen Butter wurden im Einkaufsbezirk sehr hoch gehalten; anscheinend war der Bedarf dafür in England fortgesetzt rege. Von einem Rendiment der sibirischen Preise auf Deutschland konnte eigentlich nicht die Rede sein. Der in England (in Lancashire) ausgebrochene Baumwollstreik bedrückte lange Zeit Geschäft und Absatz in Butter schwer. Bei den überall großen Beständen der Kühlhäuser erhielten sich die hohen Preise, doch blieb die Geschäftslage in den Monaten August und September flau. Die Preise bewegten sich im August für die Topnotiz von 120 auf 123 Mk., blieben auf diesem Niveau bis zum 19. September und schlossen Ende September mit 126 Mk.

IV. Quartal. Das vierte Quartal stand weiter unter dem Einfluß der großen Lager, welche in den verschiedenen Kühlhäusern placiert waren. Die Futterernte gestaltete sich sehr günstig. Es fand eine überreiche Produktion von Butter statt, so daß auf die gelagerten Quantitäten nicht, wie in früheren Jahren, schon im August und September zurückgegriffen werden mußte, sondern noch frisch erzeugte Butter teilweise in die Kühlhäuser eingeliefert wurde. Der hohe Einstandspreis der im Juni gelagerten Butter machte sich empfindlich bemerkbar. Die Verwertung der Standbutter war mit Verlust verbunden. Man schob die Ausgabe der gelagerten Butter hinaus und hoffte auf größere Knappheit und damit auf höhere Preise. Infolge der wirtschaftlichen Depression wurde der Absatz von Butter immer schwächer. Mit der Zeit verlor man die Hoffnung auf eine bessere Verwertung der gelagerten Standware. Ihr Quantum konnte zwar nicht genau festgestellt werden, doch darf man annehmen, daß es doppelt so groß war wie in früheren Jahren. Erst der Weihnachtsbedarf brachte wieder Leben in das Geschäft.

Ergebnis. Das Zusammentreffen verschiedener Umstände, nämlich die sehr große Futterernte, die bedeutenden Lager in den Kühlhäusern, die hohen Einstandspreise, die wirtschaftliche Depression, die

schlechten wasserreichen Qualitäten, war die Veranlassung für ein sehr unvorteilhaftes Geschäft. Der Wasserreichtum in der Butter hat seit kurzer Zeit bedenklich zugenommen. Eine Neuerung in den Maschinen, die Einführung der „Butterfertiger", beschleunigt die Herstellung der Butter zwar außerordentlich, läßt aber einen größeren Wassergehalt in der Butter als früher. Wenn nun auch das Gesetz für gesalzene Butter einen maximalen Gehalt von 16 % vorschreibt, so ist doch eine Butter mit diesem Wassergehalt keine „feine Butter" mehr.

Spekulation.

Es sei darauf hingewiesen, daß eine Einschränkung der Spekulation, an der vor allen Dingen die lombardierenden Banken und Bankiers mitzuarbeiten hätten, in Zukunft das Geschäft gesund erhalten könnte. So wie die Verhältnisse gegen Schluß des Jahres lagen, sind schwere Verluste durch die Lagerungen in den Kühlhäusern herbeigeführt worden, denen nur ein bescheidener Gewinn aus dem regelmäßigen Jahresgeschäft gegenübersteht. Die Manipulation des Wegstellens der Butter in die Kühlhäuser findet gerade neuerdings Unterstützung seitens der Banken und Bankiers durch Beleihung dieser Bestände. Es wird namentlich kleinen Spekulanten verhältnismäßig leicht gemacht, ihre Unternehmungslust ins Werk zu setzen. Sie denken dabei leider nicht an die Wertminderung des Artikels; denn wenn, wie in diesem Jahre, die Produktion während des Herbstes recht groß bleibt, so ist es sehr schwer, wenn nicht unmöglich, die auf Spekulation eingelagerte Butter rechtzeitig zu räumen. Geschieht dies aber nicht, überschreitet die Butter ein gewisses Alter, so liegt die Gefahr nahe, daß sie zu Speisezwecken keine Verwendung mehr finden kann. Es ist daher mit dem Wegstellen der Butter ein größeres Risiko verbunden, als die lombardierenden Banken anzunehmen scheinen. Der Butterhandel beginnt das neue Jahr mit großen Vorräten in den Kühlhäusern, welche den Inhabern aufs neue große Verluste bereiten können.

Butterauktion.

Seit November des Jahres 1907 findet regelmäßig wöchentlich eine Butterauktion statt, die in der Hauptsache durch mecklenburgische Molkereien beschickt wird. Das Quantum ist nur gering; die erzielten Preise schließen sich eng der Notierung an. Das begegnet keinen Schwierigkeiten, da die Auktion Dienstags stattfindet, wo bereits die am Mittwoch zu erwartende Notierung mit Sicherheit taxiert werden kann. Irgendeinen Einfluß übt die Auktion auf die durch die Notierungskommission festgesetzten Preise nicht aus.

Qualität.

Die Qualitäten in Deutschland lassen im allgemeinen viel zu wünschen übrig. Vor allen Dingen fehlt ihnen die Gleichmäßigkeit. Molkereien aus derselben Gegend, welche dieselben Produktionsverhältnisse haben, liefern trotzdem ein vollständig ungleichmäßiges Fabrikat. Der Kenner kann fast bei jeder ihm

vorgelegten Butter mit Bestimmtheit die Provenienz, die Provinz, in welcher sie hergestellt wurde, an ihren Fehlern erkennen. In dem Mangel einer gleichmäßigen Ware liegt ein großer Uebelstand, und es sollte deshalb angestrebt werden, gleichmäßige Qualitäten zu erzeugen. Zum mindesten sollte man verlangen, daß die einzelnen Provinzen, welche doch fast eine gleichmäßige Milchgewinnung haben, auch ein gleiches Butterprodukt herstellen. Die Landwirtschaft ist bereits bemüht, durch Schaustellungen, Butterprüfungen usw. dahin zu wirken. Genügendes wird aber damit nicht erreicht; deshalb ist nachdrücklich auf die mustergültigen dänischen und oldenburgischen Einrichtungen, betr. die Milchannahme in den Molkereien, zu verweisen. Sicherlich wäre doch auch wohl bei uns, vielleicht durch eine geeignete Fütterung des Milchviehs, dem besprochenen Uebel abzuhelfen.

Statistisches. Bei dem hohen Interesse, welches die Produktion des Auslandes beansprucht, mögen folgende Zahlen mitgeteilt sein. Im Anfang des Jahres 1908 befanden sich in Holland 975 Molkereien, davon 775 unter der Kontrolle der Regierung. Man schätzt die Produktion unter der Regierungskontrolle auf ungefähr 34 Millionen Kilogramm pro Jahr. Der Export aus Finnland betrug während der ersten neun Monate des Jahres 1908 10 314 t (à 20 Ztr.) gegen 10 749 t in der entsprechenden Periode des Jahres 1907. Nach einer vorläufigen Statistik der russischen Eisenbahnverwaltung betrug die Menge der im Jahre 1908 auf der sibirischen Eisenbahn in der Richtung nach Westen ausgeführten sibirischen Butter 3 310 229 Pud gegen 3 413 641 Pud im Vorjahre. Die Totalausfuhr von Butter über die fünf baltischen Häfen betrug nach den vorläufigen Berichten der Seezollämter 2 938 508 Pud gegen 3 395 560 Pud im Jahre 1907. Der Jahresdurchschnitt der Ia Notiz der Berliner amtlichen Notierungen für 1908 beträgt 125,20 Mk. gegen 118,80 Mk. pro 1907. Der Jahresdurchschnitt der Kopenhagener Notierung für 1908 war ca. 102 Kronen ($113^3/_4$ Mark), d. h. ca. 5 Mk. über demjenigen für 1907. Kopenhagen notierte also 1908 durchschnittlich 10,45 Mk. niedriger als Berlin; die Berliner Notierungen stellten sich demnach durchschnittlich um den Betrag des Eingangszolles (10 Mk. pro Zentner) höher

Tab. 58. Butternotierungen für Ia Qualität

Januar		Februar		März		April		Mai		Juni	
Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz	Tag	Notiz
4.	123—124	1.	127—130—132	4.	130—132	1.	119—121	2.	124—126	3.	118—120
8.	120—123—124	5.	130—132	7.	130—132	4.	118—119—121	6.	124—126	6.	115—117
11.	124—126	8.	132—134	11.	130—132	8.	118—119—121	9.	124—126	10.	112—114
15.	124—126	12.	135—137	14.	128—130—132	11.	119—121	13.	120—122	13.	112—114
18.	125—126	15.	139—141	18.	127—130—132	15.	119—121	16.	120—122	17.	115—117
22.	127—129	19.	139—141	21.	127—129	18.	119—121	20.	116—118	20	115—117
25.	127—129	22.	139—141	25.	122—124—126	22.	119—121	23.	116—118	24.	115—117
29.	127—129	26.	130—132	28.	119—121	25.	119—121	27.	116—118	27.	115—117
		29.	125—130—132			29	121—123	30.	118—120		

als die Kopenhagener Preise. Es folgt hieraus, daß ziemlich allgemein der deutsche Konsument seine gesamte Butter um den Zoll (10 Mk. pro Zentner) teurer bezahlt als der Ausländer. Dänemark führte im Jahre 1908 15 Millionen Pfund Butter nach Deutschland aus, wovon der überwiegende Teil wieder aus Sibirien stammte. Das ganze von Dänemark ausgeführte Quantum Butter betrug ca. 177 Millionen Pfund, wovon ca. 12 % ausländischen Ursprungs waren. Die Mehrausfuhr gegen 1907 stellte sich also auf ca. 7 Millionen Pfund. Das von Dänemark nach Deutschland ausgeführte Quantum Milch und Sahne kommt einem Quantum von ca. 5 Millionen Pfund Butter gleich.

Tab. 59. Berliner Monatsdurchschnittspreise der höchsten Ia Qualität im Jahre 1908 (50 kg in Mark).

Jan	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
126.6	135.35	129.5	121.2	121.8	116.6	119.3	122.3	124	129.3	125	119.55

Tab. 60. Berliner Jahresdurchschnittspreise der höchsten Ia Qualität (50 kg in Mark)

1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908
113.65	109	112.2	114.6	118.8	120.3	118.8	124.2

Tab. 61. Deutschlands Butterimport (in Doppelzentnern).

	Insgesamt	Aus Dänemark	Aus Oesterr.-Ungarn	Aus den Niederlanden	Aus Rußland
1903	233 878	23 401	46 694	76 711	76 536
1904	333 815	54 709	42 151	106 083	118 242
1905	360 719	61 604	27 408	135 165	120 980
1906 Jan., Febr.,	41 493	3 287	8 197	—	16 202
1906 März, Dez.	325 426	39 214	—	124 152	130 257
1907	388 119	51 400	19 166	152 291	157 983
1908	338 488	40 482	28 984	148 945	113 995

38. Schmalz.

Erster Bericht.

Selten hat das Schmalzgeschäft einen so unruhigen Verlauf genommen wie im Berichtsjahre. Nachdem im Januar und Februar unter starker Schwankung nach einem Rückgange von ca. 5 Mk. Erster Bericht. Preise.

im Jahre 1908 (50 kg in Mark).

Juli Tag	Juli Notiz	August Tag	August Notiz	September Tag	September Notiz	Oktober Tag	Oktober Notiz	November Tag	November Notiz	Dezember Tag	Dezember Notiz
1.	115—117	1.	118—120	2.	120—121—123	3.	126—128	4.	123—125	2.	121—123
4.	115—117	5.	118—120	5.	121—123	7.	126—128	7.	123—125	5.	118—120
8.	118—120	8.	121—123	9.	121—123	10.	126—128	11.	123—125	9.	118—120
11.	118—120	12.	121—123	12.	121—123	14.	126—128	14.	123—125	12.	118—120
15.	118—120	15.	121—123	16.	121—123	17.	126—128	17.	123—125	16.	118—120
18.	118—120	19.	121—123	23.	122—124—126	21.	128—129—131	21.	123—125	19.	118—120
22.	118—120	22.	121—123	26.	124—126	24.	129—131	25.	123—125	23.	118—120
25.	118—120	26.	121—123	30.	124—126	28.	128—129—131	28.	123—125	24.	118—120
29.	118—120	29.	121—123			31.	128—129—131			30.	111—113

pro 50 kg der Tiefstand mit ca. 44,50 Mk. für Rohschmalz, verzollt Berlin, erreicht war, begann eine so gewaltige Hausse, wie sie selten dagewesen ist. Vom Februar stiegen die Preise, nur durch einen längeren Stillstand im Mai unterbrochen, zunächst bis Ende August auf ca. 55 Mk. Dann begann sogar eine stürmische Hausse einzusetzen, die ihren Höhepunkt Anfang Oktober mit ca. 60 Mk. pro 50 kg erreichte. Diese abnorm hohe Preislage konnte sich jedoch nicht behaupten. Im Oktober trat ein ebenso scharfer Rückgang ein, der die Steigerungen des September wieder ausglich und Anfang November bei ca. 55 Mk. stehen blieb.

Absatz.

In der ersten Hälfte des Berichtsjahres war das Schmalzgeschäft recht rege, da der Konsum günstig blieb. Mit der Erhöhung der Schmalzpreise stellte sich eine Abschwächung des Bedarfes bei den Konsumenten ein, und auch die größeren Händler, welche fast allgemein bei dem starken Preisrückgange im Oktober bedeutende Verluste erlitten hatten, hielten sich vorsichtig zurück. Etwas hemmend wirkte auf den Absatz auch die reiche Obsternte, die stets von Einfluß auf den Konsum in Schmalz und anderen Speisefetten ist. Die Gesamtumsätze des Berliner Schmalzmarktes im Jahre 1908 haben die vorjährigen vermutlich nur wenig überschritten; das gleiche gilt auch vom gesamten deutschen Geschäft. Einen Anhalt dafür bieten die Einfuhrziffern. Danach wurden im Berichtsjahre vom Auslande über die deutsche Grenze 1 087 020 Doppelzentner eingeführt gegen 1 048 051 Doppelzentner im Vorjahre; es ergibt sich somit ein Plus von nur 38 969 Doppelzentnern, was nicht gerade günstig erscheint, wenn man erwägt, daß die Einfuhr im Jahre 1907 gegen 1906 um 183 133 Doppelzentner zurückblieb.

Berliner Bratenschmalz.

Die zunehmende Beliebtheit der Berliner gewürzten Bratenschmalzfabrikate, wie sie schon seit geraumer Zeit zu beobachten war, hat sich erhalten; die Industrie hat an Ausdehnung gewonnen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht Preise.

Die ungewöhnlich hohen Futterpreise haben dem deutschen Schweinezüchter trotz guter Disposition die Mästung von Fettschweinen sehr verleidet. Die Schweineproduktion war im Jahre 1908 sehr groß. Die Auftriebe am Berliner Zentralviehhof waren demgemäß an Stückzahl bedeutend, qualitativ aber weit unter dem Durchschnitt. Vollgemästete schwere Schweine mußten ständig über Notiz bezahlt werden. — Die Ausbeute an inländischem Schweineschmalz war daher sehr gering, und für den Konsum kam hauptsächlich amerikanisches Schmalz in Betracht. — Westernsteamlard kostete in Chicago Anfang Januar 7,85 \$ gleich 46 Mk., erreichte Mitte Februar als Tiefstand des Jahres $6{,}97^1/_2$ \$ gleich 42 Mk. und blieb dann fortgesetzt in steigender Richtung. Anfang Oktober erreichte es einen Preisstand von 10,40 \$ gleich

58 Mk. verzollt franko Berlin, wich dann aber plötzlich in zirka fünf Tagen um 1,30 $ pro 50 kg auf 52 Mk. Seit jener Zeit verfolgt der Markt wieder langsam steigende Richtung. Die relativ hohen Schmalzpreise und die ungünstigen Erwerbsverhältnisse haben den Konsum sehr beeinträchtigt, so daß der Absatz im ersten Semester schleppend war. Der Import von amerikanischem Schmalz war im ersten Quartal ungewöhnlich groß, und die Lager in der Hand der Importeure waren sehr bedeutend. Trotzdem das zweite Quartal nur sehr geringe Schmalzimportzahlen aufwies, stieg der Artikel in Amerika im Preise und erreichte im Juli, der Zeit der Eindeckung für den Herbstbedarf, einen Wertstand von 54 Mk. pro 50 kg verzollt franko Berlin. Bei diesem Preise mangelte das Vertrauen in die Ware, zumal da die Schweineauftriebe größer als je waren und auch die Weltbestände im Schmalz mit 373 000 Tcs. über dem Durchschnitt der letzten Jahre standen. Man hatte sich auch auf die seitens der Packers an den kontinentalen Stapelplätzen Hamburg, Stetten, Berlin, früher unterhaltenen Lager in Schmalz gestützt und blieb für den Herbst unversorgt. Im August und September setzte aber der Schmalzbedarf sehr lebhaft ein. Die Packers, deren Interesse im amerikanischen Markt lag, hatten in Deutschland keine Lager, die Inlandsbestände waren unbedeutend, und greifbare Partien Schmalz brachten bei stetig anziehenden Chicagoer Börsenpreisen eine Prämie bis zu 5 Mk. pro 50 kg. Da an eine Auffüllung der hiesigen Vorräte aus Konsignationssendungen nicht zu denken war, entschloß man sich, trotz der relativ hohen Preise im September zu Abladungsgeschäften. Ganz unerwartet ging dann Anfang Oktober der Preis für Schmalz um 6 Mk. pro 50 kg zurück und ließ den vorher erzielten Gewinn wieder verloren gehen.

Zahlungsverhältnisse.

Trotzdem der Handel in Schmalz für die beteiligten Kreise große Fährnisse hat, wird der Nutzen sowohl im Handel mit Rohschmalz wie auch mit Bratenschmalz immer geringer und steht in keinem angemessenen Verhältnis weder zu dem dabei aufgewandten Kapital noch zu den allseitig gestiegenen Geschäfts- und Fabrikationsspesen. Daher versuchen einsichtige Kreise eine straffere Zahlungskondition im Provinzhandel herbeizuführen; allerdings stoßen diese Bestrebungen, im Gegensatz zu anderen Erwerbsgruppen, bei einzelnen Firmen auf Widerstand.

Schweinemarkt in Amerika.

Die Schweineauftriebe an den Hauptschlachtzentren Nordamerikas betrugen im Jahre 1908 23 530 000 Stück gegen 16 257 000 Stück im Jahre 1907. Die Zufuhr war somit um 7 273 000 Stück größer. Die Qualität der den amerikanischen Märkten zugeführten Schweine war ca. 10 % geringer als im Vorjahre.

Die Preise für Lebendgewicht betrugen zu Anfang des Jahres 4,15 $ gegen 6,75 $ zu gleicher Zeit 1907, stiegen im Mai auf 5,30 $ gegen 6 $ im Vorjahr, erreichten Mitte September ihren

höchsten Stand mit 6,70 $ gegen 5,50 $ im Jahre 1907, und verfolgten alsdann weichende Tendenz, und sanken im Dezember auf 4,75 $.

Tab. 62. Weltvorräte in amerikanischem Schmalz (in engl. Tonnen).

	1906	1907	1908
1. Januar	203 000	205 460	125 100
1. Februar	234 000	204 050	228 000
1. März	254 000	240 460	292 950
1. April	240 000	231 300	300 300
1. Mai	230 000	233 960	284 200
1. Juni	246 000	288 300	319 500
1. Juli	308 000	339 600	373 000
1. August	300 000	372 800	376 000
1. September	281 000	333 300	342 000
1. Oktober	257 000	271 700	246 100
1. November	186 000	190 000	193 500
1. Dezember	190 000	134 483	174 900

Tab. 63. Preise von Choice Western Steam Lard (50 kg in Mark) netto cif Hamburg.

	1906	1907	1908
1. Januar	39	46	40
1. Februar	40	48½	38
1. März	41	48	38
1. April	41½	46	42½
1. Mai	44	44	42½
1. Juni	44	46	43½
1. Juli	45	45	46½
1. August	44½	46	47½
1. September	45	45	48
1. Oktober	45½	46	51
1. November	47	43	47½
1. Dezember	44	40	46½

39. Kunstspeisefett.

Der Bedarf an Kunstspeisefetten war im Jahre 1908 bedeutend größer als 1907, da die Verkaufspreise in Konkurrenz gegen Schmalz wesentlich günstiger lagen als im Vorjahre. Damals differierten die Preise der gewöhnlichen Kunstspeisefettsorten gegen Schmalz um ca. 5—9 Mk. pro 50 kg, in diesem Jahre lag die Differenz zwischen 8 Mk. und 22 Mk. pro 50 kg. Dieser große Unterschied regte die Kauflust mehr an als früher. Daher wurden recht bedeutende Umsätze erzielt. Der schon im verflossenen Jahre mäßige Import von ausländischen Kunstspeisefetten war 1908 noch geringer und betrug 3649 dz gegen 5590 dz im Jahre 1907. pro 100 kg unverzollt.

40. Margarine.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Hatte die Margarineindustrie schon 1907 durch hohe Preise einiger Rohmaterialien einen schweren Stand, so war von ihr im Berichtsjahre eine noch schwierigere Periode zu überwinden.

Die wichtigsten Rohstoffe erreichten einen früher kaum dagewesenen hohen Preisstand; vor allen Dingen stiegen feine Qualitäten amerikanischen Rohmargarins, die für die Fabrikation des Artikels unentbehrlich sind, zu einer erschreckenden Höhe.

Rotterdam notierte für feinste Marken Oleomargarin in Gulden per 100 kg unverzollt:

	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1907	59	57	58	53½	56	56	57	60	60
1908	63	63	66	72	80	92	90	78	78

Solche Notierungen erschienen bedenklich, da die Preise für fertige Fabrikate nicht annähernd folgten. Diese Konjunktur ist nicht künstlich durch die Spekulation hervorgerufen worden, sondern sie ist die natürliche Folge eines Mangels an geeignetem fetten Rindvieh und des im Jahre 1908 allgemein, nicht nur in Deutschland, größer gewordenen Margarineverbrauchs. Während vorsichtige Fabrikanten in dieser schweren Zeit damit zufrieden waren, ihren Besitzstand zu wahren, haben manche bedeutende Werke in der ersten Hälfte des Berichtsjahres gänzlich unangebrachte Unterbietungen nicht lassen können, wodurch das Geschäft noch mehr beunruhigt und die 1907 mühsam erzielten Preisbesserungen zum Teil wieder vernichtet wurden. Die Rentabilität des Artikels litt dadurch sehr stark, und erst die im Sommer 1908 einsetzende sprungweise Aufwärtsbewegung in Rohmargarin brachte diejenigen zur Besinnung, welche eine Ausdehnung ihrer Produktion bisher unter allen Umständen herbeiführen wollten. Von Juli bis Oktober ließ sich dann eine Besserung der Preise um 3 Mk. pro 50 kg für die feineren und mittleren Marken durchführen. Man hätte bei dieser immer noch mäßigen Erhöhung nicht stehen bleiben können, wenn nicht im November durch mäßigen Rückgang der Rohmaterialpreise eine bescheidene Erleichterung des Marktes eingetreten wäre, die aber, wie schon früher, selbst bedeutende Werke veranlaßte, wieder mit den Preisen herunterzugehen. Die Rentabilität des Artikels stand daher in diesem schweren Jahre wohl noch hinter der des Vorjahres zurück, selbst wenn man berücksichtigt, daß seitens der meisten Fabriken mehr als vordem zur Verarbeitung von Kokosbutter geschritten wurde. Dieser Artikel gewinnt nicht nur an sich immer größere Bedeutung, sondern ist unter Anwendung der neuesten technischen Fortschritte auch für die Margarinefabrikation von Wichtigkeit, nicht nur in bezug auf die Kalkulation, sondern auch hinsichtlich einer entschiedenen Verfeinerung der Qualitäten. Das Berichtsjahr brachte ferner erhöhte Nachfrage nach sogenannter Pflanzenmargarine, einem reinen Pflanzenfett, das aber, dem Gesetz entsprechend, als „Margarine" deklariert werden muß, und welches namentlich in vegetarischen Kreisen viele Liebhaber hat. Stetige Aufklärung der Konsumenten seitens der Fabrikanten hat nicht nur allgemein höheren Absatz herbei-

geführt, sondern es ist dadurch auch mehr als je gelungen, das Publikum auf feinste und allerfeinste Marken hinzulenken. Auch die hohen Naturbutterpreise in den ersten Monaten des Jahres waren der Einführung neuer Extraqualitäten zum 90 Pfg.- und 1 Mk.-Detailpreis pro Pfund besonders günstig, und auch bei rückgängigen Butterpreisen fanden diese neuen Edelsorten immer weiter Aufnahme, selbst in Gegenden, wo man für solche feinste Qualitäten kaum Absatz erwartet hatte.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Preise.

Die zu Ende des Vorjahres gehegte Hoffnung, in eine günstigere Zeitperiode einzutreten, hat sich leider nur vorübergehend erfüllt. Zu Anfang des Jahres trat eine allgemeine Butterknappheit ein, die bislang noch ungekannte Preise im Gefolge hatte, so daß die Notierungen im Großverkehr bis zu 145 Mk. anschwollen. In dieser sich bis zum Mai erstreckenden Zeit war der Absatz namentlich in feinster Margarine außerordentlich rege, und die Rohprodukte waren noch zu verhältnismäßig günstigen Preisen zu beschaffen. Da die Zufuhren aus Amerika in reichlichen Mengen erfolgten, konnten sich die Fabrikanten in den ersten vier Monaten des Jahres zu Preisen, wie sie im letzten Viertel des Vorjahres bestanden haben, eindecken. Es gewann den Anschein, daß das Berichtsjahr sowohl für den Fabrikanten als für den Händler befriedigend werden sollte. — Ganz plötzlich traf Anfang Juni aus Amerika die Nachricht ein, daß die Viehbestände ganz außerordentlich reduziert wären. Infolgedessen stiegen die Fleisch- und Fettpreise in nie gekanntem Umfange. Der Preis für Oleomargarin stand zu Beginn des Jahres auf 55 Gulden, und mit wenigen Unterbrechungen stieg er bis im September auf 94 Gulden. Neutrallard, welches zu Anfang Januar 53—54 Gulden notierte, stieg bis September auf 91 Gulden. Analog dieser Preissteigerung gingen die Notierungen für deutsche Produkte hoch hinauf. Premierjus, welches zu Beginn des Jahres mit ca. 88—89 Mk. zu kaufen war, erreichte seinen höchsten Preisstand in der ersten Hälfte des Oktober mit 145 Mk.

Die Margarinehändler, die sich in der ersten Hälfte des Jahres noch zu verhältnismäßig günstigen Preisen eindeckten, konnten mit einigem Nutzen arbeiten. Im August jedoch wurden die Preise seitens der Fabrikanten um durchschnittlich 6—7 Mk. pro 100 kg erhöht. Eine weitere Preissteigerung von 5 Mk. pro 100 kg folgte Ende September. Indessen bot die totale Preiserhöhung für die fertigen Fabrikate gegenüber den so außerordentlich gesteigerten Rohproduktenpreisen keine Kompensation. Die Folge davon war, daß eine Reihe von Fabriken ihren Betrieb einstellte. Auch der Handel hatte große Schwierigkeiten, da seitens der Händler noch große Quantitäten auf weitsichtige Termine zu verkaufen waren, die zu weit höheren Preisen ein-

gedeckt werden mußten, so daß auch in diesen Kreisen im abgelaufenen Jahre von einem Nutzen kaum die Rede sein kann. Bis zu einem gewissen Grade fand die Margarineindustrie einen Ausgleich für den Mangel an animalischen Rohprodukten in den Pflanzenfetten. Wenn auch letztere infolge rasch eintretender hoher Fettsäuregrade nur eine geringe Haltbarkeit aufweisen und deshalb im Bäckergewerbe keine günstige Aufnahme finden, werden für den direkten Konsum doch nicht unerhebliche Quantitäten als Ersatz für Margarine gehandelt.

Absatz.

Im hiesigen Platzgeschäft steigerte sich die Nachfrage nach feinen und allerfeinsten Qualitäten auch in diesem Jahre fortgesetzt. An Erschwerungen des Margarinehandels hat es auch im Berichtsjahre nicht gefehlt.

Deklarierung von Konservierungsmitteln, Wassergehalt.

Der Beschluß des Bundes deutscher Nahrungsmittelfabrikanten und -händler vom 8. Dez. 1907, wonach der Zusatz von Konservierungsmitteln deklariert werden muß, brachte eine neuerliche Beunruhigung der ganzen Branche. Da das Fleischbeschaugesetz bestimmte Konservierungsmittel verboten hatte, so verwandte die Industrie solche, die als unschädlich und unbeanstandet galten, namentlich Benzoesäure. Der genannte Bund hat aber jetzt in das Nahrungsmittelbuch eine Bestimmung aufgenommen, wonach für solche Konservierungsmittel die Deklaration verlangt wird. Die Beanstandungen bezüglich des Wassergehalts der Margarine fanden die verschiedenste Beurteilung. Während der Bund deutscher Nahrungsmittelfabrikanten und -händler bei seiner letzten Tagung am 16. Okt. in Köln einen Paragraphen aufnahm, wonach die Margarine hinsichtlich ihres Wassergehalts der Naturbutter gleichgestellt sein soll, was von der Industrie selbst nur begrüßt wird, ist in Berlin bei einer Anklage, wobei im Verhandlungstermin 22 % Wasser festgestellt wurden, Freisprechung erfolgt. Bis der Beschluß des Bundes deutscher Nahrungsmittelfabrikanten und -händler gesetzliche Geltung erlangt hat, bleibt also immerhin noch die ganz außerordentliche Unsicherheit, daß der eine Fabrikant, der glaubt, die Verantwortung für seine Handlung tragen zu können, auf Grund des freisprechenden Urteils in Berlin in der Lage ist, beliebige Quantitäten Wasser in seine Ware einzukneten, während der gewissenhafte Fabrikant sich damit begnügt, den Wassergehalt nicht höher ansteigen zu lassen, als dieser durch den Bundesratsbeschluß vom 1. März 1902 für Butter bestimmt ist. Wenn die Konservierung für Margarine verboten ist oder der Deklarationszwang eingeführt wird, der Wassergehalt demjenigen der Butter gleichgehalten werden muß, so dürfte wohl erwartet werden, daß auch endlich dem seit Jahren immer wieder vorgebrachten Verlangen, eine Gleichstellung der Margarine mit Butter hinsichtlich der Beförderung der Margarine in Eilgutfracht zu Frachtgutsätzen vorzunehmen, nach dem Grundsatze der Billigkeit entsprochen werden wird. —

Aussichten.

Ueber die Aussichten für die Zukunft läßt sich unter den heutigen schwierigen Verhältnissen nichts sagen. Das Ausland ist für alle Rohprodukte sehr fest, und bei der Unkontrollierbarkeit der amerikanischen Zustände läßt sich nicht voraussehen, ob die Spekulation die Triebfeder der heutigen Preissteigerung ist, oder ob diese in den Verhältnissen begründet ist.

41. Käsehandel.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines.

Das Berichtsjahr 1908 hatte immer noch unter der Nachwirkung der 1906 besonders in Erscheinung getretenen Hochkonjunktur zu leiden. Wie nicht anders zu erwarten war, erfolgte eine Reaktion, und die bisherigen hohen Preise für alle milchwirtschaftlichen Produkte gelangten wieder auf einen normalen Stand.

Schweizerkäse.

Für echten Emmentaler waren die Preise im Verhältnis zu anderen Gattungen immer noch sehr hoch. Die Folge davon war, daß der Handel sich mehr dem billigeren bayerischen Produkt zuwandte, einmal weil es seit mehreren Jahren ganz bedeutende Fortschritte in der Fabrikation gemacht hat, zum andern, weil sich die Fabrikanten immer mehr den Wünschen und Anforderungen des Handels anpaßten. Auch dem westpreußischen Schweizerkäse ist Bayern eine starke Konkurrenz geworden. Das war um so mehr möglich, weil sich sonderbarerweise von der westpreußischen Milch ein normales, verläßliches Produkt in Schweizerkäse nicht erzielen ließ. Darin liegt wohl auch der Grund, daß in Westpreußen im Berichtsjahre weniger Schweizerkäse fabriziert wurde als sonst. Dagegen nahm die Fabrikation an Tilsiterkäse zu. Für Schweizerkäse kommen drei Provenienzen in Betracht, nämlich die Schweiz, Bayern und Westpreußen. Zum größten Teil wird Schweizerkäse aus Vollmilch gekäst; in Bayern ist es jedoch vielfach üblich, von der Vollmilch etwas Rahm abzunehmen. Magerkäse wird nur in geringen Mengen hergestellt und findet dann hauptsächlich in den Ruhr- und Kohlengebieten Absatz. Das nasse und kalte Jahr 1908 beeinträchtigte den Absatz in Schweizerkäse ganz bedeutend, so daß die Abschlüsse nicht überall zur völligen Erledigung kamen. Die Folge davon war, daß echte Emmentaler im Herbste bei Engagements neuer Schlüsse um ca. 8—10 % im Preise zurückgingen und von 93—95 Mk. pro Zentner franko Fracht und Zoll Berlin auf 85—90 Mk. sanken. Bayerischer und westpreußischer Schweizerkäse kosteten pro Zentner 63—65 Mk. franko Berlin, im Herbst 70—75 Mk.

Tilsiterkäse.

Der so beliebt gewordene Tilsiterkäse hat leider viel Einbuße erlitten, weil in den Fabrikationsgebieten Ost- und Westpreußen sich ein Schimmelpilz eingenistet hatte, der sich bei vielen Broten bis in die Mitte des Teigs verbreitete, so daß vielfach sonst gute Käsereien keine marktfähige Ware lieferten.

Dieser Uebelstand trat hauptsächlich in den Monaten Juni und Juli auf. Bis heute konnte sein Ursprung nicht ermittelt werden. Es ist dringend erwünscht, daß durch eingehende Untersuchung die Ursache resp. die Entstehung des Schimmelpilzes ergründet wird. Die Preise stellten sich im Jahre 1907 auf 58—60 Mk. und im Jahre 1908 auf 54—58 Mk. franko Berlin.

Den Hauptbedarf in Weichkäse, und zwar in Limburger, Romadour und Bierkäse, liefert Bayern. Das Geschäft war normal. Während des kühlen Sommers steigerte sich sogar die Nachfrage, so daß die etwas erhöhten Preise schlank bewilligt werden konnten. Im September und Oktober flaute der Preis wieder etwas ab, weil der Arbeitsmangel und die Verdienstlosigkeit der Konsumenten schärfer hervortraten. Die Preise stellten sich auf 30—34, 34—38 und 33—36 Mk. Der Romadourkäse war während der Sommermonate knapp, ebenso bayerischer Bierkäse (Rahmkäse), so daß höhere Preise als sonst erzielt werden konnten, im September jedoch verstärkte sich das Angebot, und die Preise wichen. Romadour stellte sich auf 42—45, 48—50 und 44—48 Mk., Bierkäse auf 44—54 Mk. franko Berlin. Weichkäse.

Das Geschäft in Backsteinkäse war schleppend, die Produktion konnte vom Markt nicht aufgenommen werden, so daß sich auf den Lagern viel Ware anhäufte, diese durch das Alter zu scharf, teils sogar ungenießbar wurde und für jeden Preis verkauft werden mußte. Im Herbst trat eine Besserung ein, so daß eine marktfähige Qualität gehandelt werden konnte. Die Preise stellten sich auf 20—30 Mk. franko Berlin. Backsteinkäse.

Thüringische und schlesische Stangenkäse fanden stets gute Nachfrage. Der Preis betrug 28—32 Mk. franko Berlin. Stangenkäse.

Der auf 15 Mk. pro Zentner erhöhte Zoll erschwerte den Absatz von Holländerkäse erheblich, kam jedoch andererseits den deutschen Tilsiterfabrikanten in Ost- und Westpreußen zugute. Der Preis betrug 80 Mk. franko Fracht und Zoll. Holländerkäse.

Mit Ausnahme der Sommermonate war in Harzkäse ein reger Verkehr zu nicht unbedeutend erhöhten Preisen zu beobachten. Der Preis für echte Ware war pro Kiste von 100 Stück 2—2,20 Mk., für schlesische Ware 1,50—1,75 Mk. Harzkäse.

Delikateßkäse, Fromage de Brie, Camembert, Frühstückskäschen usw. werden von Jahr zu Jahr in größeren Quantitäten und in guter Qualität hergestellt. Der nasse und kühle Sommer war dem Absatz günstig. Delikateßkäse.

Die wirtschaftliche Depression machte sich auch im Käsehandel insofern bemerkbar, als das Geschäft das ganze Jahr hindurch einen trägen Verlauf zeigte. Zusammenfassung.

Zweiter Bericht.

Im allgemeinen wurde der Absatz für einzelne Sorten Käse, z. B. Emmentaler Schweizerkäse, Romadour, in der ersten Hälfte Zweiter Bericht. Allgemeines.

des Jahres durch die hohen Preise, welche die Produzenten verlangten, ungünstig beeinflußt. In den anderen Sorten, die nicht den großen Preiserhöhungen unterworfen waren, zeigte sich ein normales und zufriedenstellendes Geschäft. Im vierten Quartal war für alle Sorten Käse der Umsatz schwach, was wohl auf die schlechte wirtschaftliche Lage im allgemeinen zurückzuführen ist. Besonders macht sich immer mehr geltend, daß die Kundschaft vorerst auf saubere, ansehnliche Käse sieht. Sogenannte alte, überreife oder in der Fabrikation mißlungene Ware ist am Berliner Platz fast unverkäuflich. Die Produzenten sollten daher diese Erscheinung besonders berücksichtigen und nur wirklich saubere, ansehnliche, schmackhafte Ware, wie sie für den Konsum am Berliner Platz verlangt wird, senden.

Schweizerkäse.

Für echten Schweizerkäse haben sich die hohen Preise des Jahres 1907 noch auf die erste Hälfte des Berichtsjahres übertragen; die Konsumenten konnten sich aber nicht dazu entschließen, 1,20 Mk. pro $^1/_2$ kg zu zahlen, da dieser Preis für einen Konsumartikel wie Schweizerkäse zu hoch ist. Die Folge davon war ein nur geringer Umsatz. Die Preise für das neue Produkt stellten sich im September um ca. 14 Mk. pro 100 kg niedriger, und es fanden auf dieser Basis größere Umsätze statt. Es zeigte sich wieder mehr Interesse für den Handel in echtem Schweizerkäse, so daß die letzten Monate des Jahres schon einen erheblichen Mehrverbrauch gegen die gleichen Monate des Vorjahres brachten. Bayerischer Schweizerkäse war nur geringen Preisschwankungen unterworfen und hatte einen Preisstand von ca. 80 Mk. Er ist in der Qualität wesentlich zuverlässiger als der westpreußische Schweizerkäse, wurde auch gern zum 1 Mk.-Ausschnitt von der Kundschaft genommen und fand das ganze Jahr hindurch einen schlanken, guten Absatz. Westpreußischer Schweizerkäse ist in guter, passender Ware schwer zu haben. Der Handel darin wird mit jedem Jahre schwieriger, da die Kundschaft immer anspruchsvoller wird und lieber weniger, aber gute Ware kauft.

Holländerkäse.

In Holländerkäse wird der Konsum mit jedem Jahre kleiner, da die sehr hohen Preise in Holland es unmöglich machen, den Käse noch mit 1 Mk. hier im Detailhandel auszuschneiden. Bei dem Preise von 1,20 Mk. haben die Kunden kein Interesse für den Käse, um so weniger, da der gute Tilsiter reichlichen Ersatz für Holländer bietet und im Detailausschnitt beste Ware schon mit 80 Pfg. pro $^1/_2$ kg zu haben ist.

Tilsiterkäse.

Tilsiterkäse wurde im Berichtsjahre in feinen Qualitäten stark verlangt und brachte ca. 5 Mk. pro 100 kg mehr als im vorhergehenden Jahre. Leider zeigte es sich aber, daß die Produzenten nicht die passende feine Ware für den Berliner Platz liefern konnten; es wurde sehr viel abfallende, fehlerhafte und geschmacklose Ware geschickt, vor allen Dingen aber von den Produzenten der große Fehler begangen, daß sie zu unreife Ware

zum Versand brachten. Diese fehlerhafte Ware belastete den Markt in so ungünstiger Weise, daß sich der Umsatz für den Artikel gegen das Vorjahr verringerte und man von einem normalen Geschäft nicht sprechen kann.

Limburger Käse.

Der Preisstand für Limburgerkäse war in den ersten sechs Monaten sehr niedrig. Daher konnten größere Umsätze erzielt werden. Da sich die Produzenten in Bayern infolge der sehr hohen Butterpreise mehr auf die Fabrikation von Limburgerkäse eingerichtet hatten, so kam er in so großen Mengen heran, daß sich der sehr niedrige Preis trotz des guten Bedarfs bis Ende Juli halten konnte. Die Monate Juli, August, September brachten dann eine Preiserhöhung von ca. 20 Mk. pro 100 kg, die im Oktober wieder teilweise verschwand, so daß der Preis fast auf den alten Stand der ersten sechs Monate zurückging.

Romadourkäse.

Bei Romadourkäse machten die Produzenten den Fehler, im ersten Quartal die Preise künstlich hochzuhalten, so daß sich dadurch der Konsum abschwächte und Ende März und im April eine Preisermäßigung von ca. 12 Mk. pro 100 kg eintrat. Im August wurden die Preise plötzlich wieder um ca. 16 Mk. pro 100 kg erhöht. Dieser erhöhte Preis hat sich bis zum Schlusse des Jahres, nicht zum Vorteil des Konsums, gehalten. Da sich die Produzenten nicht zu Preisermäßigungen verstehen konnten, so schloß das Jahr mit einem mittelmäßigen Umsatz ab.

Bierkäse.

In Bierkäse war der Konsum im ersten halben Jahre schwach, im zweiten halben Jahre zeigte sich lebhaftere Nachfrage, jedoch wird der Artikel noch nicht in so großen Mengen fabriziert, daß das notwendige Quantum für den Konsum in guter Ware geliefert werden konnte, sondern die Konsumenten mußten sich mit frischer, unreifer Ware, die noch wenig Geschmack zeigte, begnügen. Für das dritte Quartal erhöhten sich die Preise um ca. 10 Mk. pro 100 kg. Dieser hohe Preisstand, den man seit langem für Bierkäse nicht gesehen hatte, hielt sich noch bis in das neue Jahr hinein.

Backsteinkäse.

Für Backsteinkäse bestand, wie alljährlich, in den ersten fünf Monaten wenig Nachfrage. Der Artikel konnte nur zu stark reduzierten Preisen untergebracht werden. Vom Juli ab besserte sich die Nachfrage, und — wie alljährlich — ließen sich Preissteigerungen von ca. 10 Mk. pro 100 kg leicht durchsetzen. Bis Ultimo November waren die Lager klein, erst nach Mitte Dezember wurden sie etwas größer, so daß man der Kundschaft, um den Umsatz zu heben, mit Preisermäßigungen entgegenkommen mußte. Für die Produzenten empfiehlt es sich, diese Sorte Käse nicht zu Spekulationszwecken aufzustapeln, da sich alte, scharfe Lagerware für den Berliner Platz nicht mehr eignet. Die betreffenden Produzenten mußten sich daher auch mit sehr geringen, stark verlustbringenden Preisen begnügen, nur um die alte Ware unterzubringen.

Harzkäse.

Harzkäse kommt nur als Saisonkäse für die kälteren Monate in Betracht; es zeigte sich die eigenartige Erscheinung, daß die Konsumenten für den geschmacklosen Harzkäse, der aus Zentrifugenquark hergestellt wird, wenig Interesse hatten, und daß auch bei dieser Sorte heute schon mehr auf Feinheit und Geschmack gehalten wird. Nach Harzkäse aus magerem Zentrifugenquark war speziell in den letzten Monaten des Jahres so wenig Nachfrage vorhanden, daß man die Kiste mit 100 Stück Inhalt zu 1,50 Mk. bequem kaufen konnte, und trotzdem wurde fast kein Umsatz erzielt. Die besseren Harzkäse, aus etwas fetterem Quark hergestellt, ließen sich zwar bei guter Nachfrage noch räumen, jedoch beeinflußte die große Zufuhr des Marktes mit Zentrifugen-Magerkäse die Preisgestaltung des besseren Harzkäses ungünstig.

Weichkäse.

Für die Käsesorten, welche als Ersatz für französischen Weichkäse in Deutschland schon von verschiedenen Produzenten in vorzüglicher Qualität hergestellt werden, zeigte sich eine Besserung des Geschäfts. Es liegt im Interesse des Handels, daß die Produzenten diesen Sorten mehr Aufmerksamkeit zuwenden und sich dazu verstehen, diese Käse in fetter Qualität an den Markt zu bringen. Diese Käse müßten sich im Geschmack und Fettgehalt dem französischen Produkt gleichwertig zeigen, dadurch würde sich sicher in den betreffenden Sorten ein größerer Umsatz erzielen lassen.

42. Eierhandel.

Allgemeines.

Der Eierhandel hat ein anomales Jahr zu verzeichnen. Zum ersten Male sind seit vielen Jahren die Ankünfte und der Verbrauch in erheblicher Weise zurückgegangen, und zwar hat sich trotz der Ungunst der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse und des durch diese bedingten vielfach anderweitig beobachteten Nachlassens der Kaufkraft des Publikums der Jahresdurchschnittspreis gegen das an sich schon recht teuere Vorjahr noch erhöht. Es zeigt das wohl klar, ein wie unentbehrliches, durch keine Surrogate genügend zu ersetzendes Volksnahrungsmittel Eier sind, denn wären letztere vorhanden und billiger zu beschaffen, dann hätte sich bei der Ungunst der wirtschaftlichen Lage das Publikum gewiß solchen zugewandt, und die Preisteuerung hätte nicht in die Erscheinung zu treten vermocht.

Preise.

Die Preise waren im ersten Vierteljahr, besonders im Februar, der wegen der Witterungsverhältnisse im Vorjahre eine sehr schwache Produktion gezeitigt und deshalb einen sehr hohen Preisstand verursacht hatte, niedriger als 1907, aber schon im zweiten Quartal, in welchem dem sofortigen Verbrauche gewohnheitsmäßig ein bedeutendes Warenquantum zu Konservierungszwecken entzogen zu werden pflegt, machte sich eine Aufwärtsbewegung geltend, infolge deren die vorjährigen, für diese Jahreszeit schon

recht ansehnlichen Preise noch überschritten wurden. Diese Hausse setzte sich in wesentlich erhöhtem Maße gleich zu Beginn des zweiten Semesters fort, um nach einer Ruhepause im August und einer mäßigen Erhöhung im September im letzten Vierteljahre in ein geradezu stürmisches Tempo zu verfallen. Die Preise waren im Oktober, November und Dezember von einer geradezu exorbitanten Höhe.

Der Jahresdurchschnittspreis für frische Eier erster Sorte hat sich mit 3,827 Mk. gegen 1907 um 11,1 Pfg. pro Schock erhöht. Zweite Qualitäten notierten im Durchschnitt 4,067 Mk. (Januar 4,131, August 3,322, September 3,443, Oktober 4,078, November 4,482, Dezember 4,950). Ihr anscheinend hoher Preisstand, der im Mittel um 47,5 Pfg. über dem Durchschnitt vom Jahre 1907 liegt, und der im Jahresdurchschnitt den der ersten Sorten nominell noch übersteigt, rührt daher, daß Sekundaware überhaupt nur in Monaten gehandelt wird, die einen hohen Preisstand haben. Vom Februar bis einschließlich Juli gelangte sie nicht zur Notiz. Ferner aber kommt hinzu, daß zweite Sorten usancemäßig von vornherein mit einer Vergütung von 4 Schock pro Kiste, also dem doppelten Satze, der auf frische Ware gewährt wird, gehandelt werden. Vollfrische Ware kostete im Jahresdurchschnitt 4,616 Mk., war mithin um 35,9 Pfg. pro Schock teurer als im Vorjahre, und im Mittel um 78,9 Pfg. höher als normale Ware. Diese Gattung notierte im Januar 4,942, im Juli 3,603, August 3,717, September 3,856, Oktober 4,856, November 5,644 und Dezember 5,694. In den übrigen Monaten fanden für vollfrische Eier keine besonderen Notierungen statt, weil in diesen die gesamte Ware als vollfrische anzusehen ist. Die Monatsdurchschnittspreise der frischen Eier von normaler Größe stellten sich im Vergleich zu den entsprechenden Monaten des Vorjahres wie folgt:

Tab. 64. Monatsdurchschnittspreise (in Pfennig pro Schock).

Mit + ist eine Erhöhung, mit — eine Verminderung des Durchschnittspreises i. J. 1908 gegen 1907 bezeichnet.

Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Oktob.	Nov.	Dez.
—3.2	—128.4	—49.8	+11.3	+19.1	+11.5	+45.5	—0.8	+0.9	+61.7	+81	+74.2

Tab. 65. Durchschnittspreise (in Pfennig pro Schock).

Jahr	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Oktob.	Nov.	Dez.	Jahres-Durchschn.
1904	372.7	372.5	316.4	300.3	262.3	269.2	268.4	290.3	347.5	364.7	375.6	412.5	329.4
1905	460.8	442.8	321.6	301.8	301.6	301.6	324.1	312.5	335.6	373.8	430.2	434.6	363.1
1906	399.6	359.6	347.7	318.9	313.5	311.7	310.0	323.4	357.4	403.3	397.2	412.7	354.5
1907	467.8	510.0	379.2	320.3	297.2	286.6	299.2	348.3	360.0	362.2	390.4	438.6	371.6
1908	464.4	381.6	392.4	331.6	316.3	308.1	344.7	347.5	360.9	423.9	471.4	512.8	382.7

Der Jahresdurchschnittspreis für aussortierte kleine Eier betrug 3,256 Mk., d. h. 17,7 Pfg. mehr als 1907. Sie notierten im Durchschnitt der einzelnen Monate: Januar 3,406, Februar

3,184, März 2,886, April 2,963, Mai 2,838, Juni 2,553, Juli 3,000, August 3,089, September 3,184, Oktober 3,769, November 3,967, Dezember 4,228. Gegen das Vorjahr waren dies folgende Veränderungen: Januar + 5,9, Februar — 95,7, März — 53,1, April + 14,9, Mai + 40,2, Juni + 21,2, Juli + 52,5, August — 0,8, September + 9,1, Oktober + 62,2, November + 83,7, Dezember + 89,5.

Kalkeier. Infolge der hohen Frühjahrspreise wurden weniger Eier konserviert als in den letzvorangegangenen Jahren; namentlich wurden viel weniger Kalkeier eingelegt, so daß diese in den letzten Monaten des Jahres geradezu mangelten. Die Differenz zwischen Kalkeiern und frischen, auch der Abstand gegen die Preise der Kühlhauseier, war im Vorjahre so groß gewesen, daß die Einlagerer sich vielfach von der Herstellung von Kalkeiern ab- und der Lagerung von Kühlhauseiern zuwandten, die dann auch in ziemlich ausreichender Menge vorhanden waren. Die konservierten Vorräte wurden diesmal infolge der allgemeinen Warenknappheit in den letzten drei Monaten des Jahres mit außerordentlich großem Nutzen abgesetzt.

Preise. Die aus dem Jahre 1907 übernommenen noch ziemlich belangreichen Kalkeierbestände gelangten im Januar durchschnittlich mit 3,533 Mk. und im Februar mit 3,313 Mk. zum Verkauf, bei den damaligen hohen Einstandspreisen ohne nennenswerten Gewinn. Dagegen erbrachten die Einlagerungen aus dem Berichtsjahre, die, wie früher schon erwähnt, knapp waren, sehr hohe Preise: im November durchschnittlich 4,286 Mk., im Dezember sogar 4,819 Mk., d. h. 93,9 bezw. 138,9 Pfg. pro Schock mehr als im Vorjahre. Die Bestände an Kalkeiern, die noch über Neujahr lagern blieben, waren sehr gering.

Kühlhauseier. Die Bestände an Kühlhauseiern aus dem Jahre 1907 gelangten im Mittel im Januar mit 4,283 Mk. und im Februar mit 3,569 Mk. zum Verkauf. Die Lagerungen aus dem Berichtsjahre erbrachten die ansehnlichen Durchschnittspreise von 4,250 Mk. im Oktober, 4,514 Mk. im November und 4,942 Mk. im Dezember. Auch in diesem Jahre gelangten die meisten Kühlhausbestände außerhalb der offiziellen Notierungen in den Handel, wurden zumeist pro Kiste gehandelt und brachten zwischen 80 und 110 Mk. Die Vorräte an Kühlhauseiern, die noch in das neue Jahr übernommen wurden, waren verhältnismäßig nicht bedeutend. Die relativ recht hohen Preise der Kühlhausware, die um kaum 20 Pfg. pro Schock hinter denen der frischen Ware zurückbleiben, entstehen zu gutem Teile dadurch, daß der Detailhandel diese konservierten Eier, welche sich äußerlich von frischen nicht unterscheiden, dem konsumierenden Publikum als Eier verkauft, ohne sie als Kühlhauseier zu bezeichnen. Wenn nun auch nicht zu leugnen ist, daß gewisse Gattungen von Kühlhausware Eiern nicht

nachstehen, welche ohne Konservierungsverfahren längere Zeit gelagert haben, und welche deshalb unter der Rubrik der frischen Ware mit in den Handel gelangen, so unterscheidet sich das Gros der Kühlhauseier, die monatelang im Kälteraum aufbewahrt sind, doch zumeist im Geschmack recht erheblich von frischer Ware. Es wäre deshalb wohl wünschenswert, daß ein Modus ausfindig gemacht würde, der das Publikum davor bewahrt, daß ihm derartige Kühlhauslagerungen als frische Eier zugeführt werden. Die Lösung dieses Problems ist indessen sehr schwierig, und ob sie ohne Verletzung berechtigter Interessen durchführbar ist, steht dahin.

Die Qualität und Haltbarkeit der Ware war im allgemeinen befriedigend. Von unseren gewohnten Bezugsquellen lieferten die Balkanländer und Ungarn im Berichtsjahre äußerst wenig, die russische Produktion, die schon im Vorjahre zurückgegangen war, hat sich noch mehr vermindert, und auch der galizische Export hat nachgelassen. Merkwürdig war die Beobachtung, daß die Hühner in diesem Jahre schon sehr frühzeitig — Ende September, Anfang Oktober — zu legen aufhörten, und obschon die Witterung in den nachfolgenden Monaten der Produktion zeitweise günstig war, sich in ihrer Ruhe nicht stören ließen. Das Ende dieser langen Ruheperiode war am Schluß des Jahres noch nicht abzusehen. Qualität.

Auf den in Berlin mündenden Eisenbahnen wurden im Jahre 1908 39 595 915 kg = 10 558 911 Schock Eier, d. h. 847 031 Schock weniger als 1907, eingeführt. Der Wert der Einfuhr stellte sich, zum Durchschnittspreise der normalen Eier berechnet, auf 40 408 952,40 Mk. gegen 42 384 480,47 Mk. im Vorjahre. Ausgeführt wurden per Bahn 2 683 530 kg = 715 608 Schock, d. h. 152 419 Schock weniger als 1907. Die Ausfuhr erfolgt zum allergrößten Teile nach Provinzplätzen. Berlins Bedeutung im Transitverkehr ist kaum noch nennenswert. Der Verbrauch Berlins betrug 36 912 585 kg = 9 843 303 Schock; das sind 694 612 Schock weniger als im Vorjahre. Der Wert des Verbrauchs beträgt 37 670 339,70 Mark gegen 39 159 392,15 Mk. im Jahre 1907. Bei einer auf 3 Millionen angenommenen ortsanwesenden Bevölkerungsziffer für Groß-Berlin ergibt dies einen Verbrauch pro Kopf und Jahr von 196,8 Stück gegen 212,4 im Vorjahre. Berlins Ein- und Ausfuhr.

Tab. 66. Einfuhr, Ausfuhr und Konsum von 1904—1908.

Jahr	Einfuhr Schock	Ausfuhr Schock	Konsum Schock	Durchschnittspreis Mark	Wert der Einfuhr Mark	Wert des Konsums Mark	Konsum pro Kopf Stück
1904	8 286 739	585 977	7 700 762	3,294	27 296 518	25 366 310	154,0
1905	8 903 456	544 837	8 358 709	3,631	32 328 775	30 350 472	167,2
1906	10 567 423	617 896	9 949 526	3,545	37 560 514	35 271 869	198,9
1907	11 405 942	868 027	10 537 915	3,716	42 384 480	39 159 392	212,4
1908	10 558 911	715 608	9 843 303	3,827	40 408 952	37 670 339	196,8

43. Speck.

Allgemeines. Der Verlauf des Speckgeschäftes unterschied sich von dem des Vorjahres in mehrfacher Weise. Begann jenes mit hohen Preisen und schloß es unter dem Druck starker Vorräte mit niedrigen, so war die Marktlage im Berichtsjahre insofern umgekehrt, als Speck in der ersten Hälfte des Jahres zu mäßigen Preisen gehandelt wurde und später nach und nach unter der Einwirkung großer Knappheit immer höhere Preise angelegt werden mußten. Wenn auch der Konsum nicht zunahm, so konnten sich doch keine großen Vorräte bilden, da die Schweine fast immer teuer blieben und sich Material zum Salzen verhältnismäßig hoch einstellte.

Preise. Fetter geräucherter, inländischer Speck wurde in den ersten Monaten des Berichtsjahres je nach Stärke mit 67—73 Mk. pro 50 kg notiert, im November mit 72—77 Mk.; besonders verlangt wurde magerer Speck (Bauchspeck), der Anfang des Jahres mit 72—74 und im Dezember mit 78—81 Mk. pro 50 kg bezahlt wurde.

Einfuhr. Die Einfuhr von ausländischem Speck nahm auch in diesem Jahre wieder ab, weil die Einfuhr von amerikanischem Speck geradezu unmöglich ist und aus anderen Ländern der Import durch den hohen Zoll von 36 Mk. pro 100 kg sehr beschränkt wird.

Tab. 67. Monatsziffern der Speckeinfuhr (in Doppelzentnern).

	Jan.	Febr	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahress.
1904	1 801	2 203	4 462	2 786	1 731	1 179	1 272	1 774	1 686	2 008	1 704	2 088	24 694
1905	1 886	2 627	4 975	6 250	8 226	8 357	10 257	9 488	11 403	9 620	11 290	9 363	93 742
1906	10 983	52 101	588	930	2 362	2 341	2 854	2 267	3 947	4 105	2 892	2 173	87 543
1907	1 584	1 156	1 223	807	474	448	846	988	843	1 034	676	1 049	11 128
1908	510	311	389	267	450	625	694	461	628	810	685	1 225	7 055

Tab. 68. Speckeinfuhr in den letzten 10 Jahren (in Doppelzentnern).

	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908
insgesamt	180 576	77 089	100 134	98 397	49 727	24 694	93 742	87 543	11 128	7 055
davon aus d. Ver. St. v. Am.	167 828	68 855	87 254	72 990	39 500	18 727	81 060	72 079	7 649	4 066
d. h. in Proz. d. Gesamteinf.	92 9	89 3	87.1	74.4	79.4	75.7	86 4	82.3	68.8	57.6

44. Gänseartikel.

Allgemeines. Die Einfuhr von Magergänsen im Rügenwalder Bezirk und dessen Umgebung war in diesem Herbst genügend. Die Preise stellten sich auf 5,80—6 Mk. pro Stück, bei einem Gewicht von 6—8 Pfund. Für Fettgänse war der Einkauf um 2—3 Pfg. niedriger als im Vorjahre. Es wurden Preise von 0,72—0,78 Mk. pro Pfund, je nach Qualität, erzielt. Die Saison begann, der warmen Witterung wegen, erst Anfang November, also 14 Tage später als im Vorjahre. Die Qualität der fetten Gänse war infolge der günstigen Ernte tadellos. Die Nachfrage nach geräucherten Gänsebrüsten war sehr rege, ebenso nach Gänsefett, dagegen wurde Gänsepökelfleisch, nachdem der erste Bedarf gedeckt war, sehr wenig konsumiert und war nur bei weichenden Preisen unter-

zubringen. Immerhin ist bei längerem Andauern der kalten Witterung die Räumung der Bestände zu erwarten.

Die Preise stellten sich ab Pommern, je nach Qualität, für Gänsebrüste ohne Knochen auf 1,50—1,70 Mk. pro Pfund, Gänsebrüste mit Knochen auf 1,40—1,60 Mk. pro Pfund, Gänsefett auf 0,80—0,90 Mk. pro Pfund, Gänsepökelfleisch auf 0,58 bis 0,62 Mk. pro Pfund. Preise.

45. Darmhandel.

Allgemeines. Der Geschäftsgang im Darmhandel war im Berichtsjahre im allgemeinen befriedigend, wenngleich die ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse insofern eine nachteilige Wirkung ausübten, als das Publikum sich Einschränkungen im Haushalt auferlegte. Auch veranlaßten die hohen Vieh- und Fleischpreise die Wurstfabrikanten, sich weniger mit der Fabrikation von Dauerwurst zu befassen, was ebenfalls den Verbrauch der hierfür benötigten Därme verminderte.

Rinderdärme. In gesalzenen Rinderdärmen war das Geschäft recht lebhaft, veranlaßt durch den Rückgang der Rinderschlachtungen in Nord- und Südamerika. Für nordamerikanische Mitteldärme trat eine Preissteigerung von ca. 35 % ein, und da Nordamerika bestimmend für den Weltmarkt ist und die Rinderschlachtungen anderer Länder gleichfalls hinter denen des Vorjahres zurückblieben, so mußten auch für Mitteldärme anderer Provenienzen höhere Preise bewilligt werden, doch betrugen für diese die Preisaufschläge nur etwa 15 %. Die Preissteigerung war auch sonst durchaus berechtigt. Im Auslande, namentlich in Amerika und Rußland, ist die Wurstfabrikation bedeutend größer geworden; damit stieg der Selbstverbrauch dieser Länder, und ihre Ausfuhr sank. Kranzdärme und Rinderbutten wurden aus gleichen Gründen viel verlangt, so daß die Preise für beide Artikel 5—10 % anzogen. In getrockneten Rinderdärmen war das Geschäft befriedigend. Die Nachfrage war rege, weil die Zufuhren aus dem Hauptproduktionslande Rußland infolge geringerer Schlachtungen etwas zurückblieben; der Export nach Spanien und Oesterreich entwickelte sich zufriedenstellend. Goldschlägerhäutchen blieben unverändert.

Schweinedärme. Für Schweinedärme war die Konjunktur bereits im Vorjahre ungünstig. Die Preise fielen in diesem Jahre weiter, verursacht durch große Schweineschlachtungen in Dänemark und Nordamerika. Der Absatz war nicht flott, so daß wegen der leichten Verderblichkeit dieses Artikels Verluste nicht zu vermeiden waren.

Schafdärme. Für Schafsaitlinge zogen die Preise noch mehr an, obgleich für das Frühjahr nach der großen Preissteigerung des Vorjahres eine Abschwächung erwartet wurde. Der Verbrauch von Saitlingen hat sich jedoch im Inlande wie im Auslande wesentlich gehoben, weil die Herstellung von Würstchen für den Fleischer durch neue Maschinen rentabel ist. So entstanden in den letzten

Jahren große Spezialwurstfabriken, welche ihre Fabrikate meist in Dosen nach allen Weltteilen versenden, und daher wurden viele Saitlinge aus dem Markt genommen. Ueberdies ist die Schafzucht allgemein zurückgegangen, so daß auch für das nächste Jahr niedrigere Preise nicht erwartet werden. Eine unangenehme Folge der Preissteigerung ist, daß vielfach geflößte Saitlinge zum Schaden der Fleischer mit geringerem Maß als 15 m in den Verkehr gebracht werden; hoffentlich werden die dagegen sich richtenden Bemühungen von Erfolg begleitet sein. In getrockneten Schafdärmen zur Saitenfabrikation war das Geschäft gut und der Bedarf größer als das Angebot.

Blasen.

Von getrockneten Blasen waren namentlich Rinderblasen sehr gesucht. Ihr Preis stieg um 10—15 %. Die gleiche Erscheinung zeigte sich bei Schlünden, während das Geschäft in Schweins- und Kalbsblasen normal blieb.

Magen.

Kälbermagen unterlagen nach der großen Hausse des Vorjahres im Frühjahr plötzlich einem Preissturze von ca. 30 %, der jedoch nicht überraschend kam, da die Preise außerordentlich hoch getrieben worden waren. Gegen Ende des Berichtsjahres kam das Geschäft in diesem Artikel wieder in normale Bahnen.

Ein- und Ausfuhr.

Sowohl die Einfuhr als auch die Ausfuhr entwickelten sich weiter günstig, weil man bemüht war, sowohl neue Bezugs- als auch Absatzgebiete zu schaffen. Es liegt in der Eigenart des Artikels, daß die Preise sich relativ in allmählich steigender Linie bewegen, hervorgerufen durch die Konkurrenz an den Produktionsorten, höhere Arbeitslöhne und steigenden Konsum. Das Geschäft in Schweinedärmen wäre wesentlich besser gewesen, wenn die heimischen Wurstfabrikanten genügend Lebern (im Auslande war der Preis für Schweineleber ca. 30 Pfg. pro Pfund, in Deutschland 1,20 Mk.) zur Wurstfabrikation gehabt hätten. Leider erschwert das Fleischbeschaugesetz deren Einfuhr durch die 4 kg-Gewichtsgrenze. Es ist daher der lebhafte Wunsch der Branche, daß bei einer Revision des Gesetzes diese lästige Bestimmung fällt, nicht nur im Interesse des Darmhandels und der Wurstindustrie, sondern namentlich im Interesse des die billigeren Wurstsorten konsumierenden Publikums.

46. Handel mit Fischen und Schaltieren.

a) Frische Fische.

a) Frische Fische. Allgemeines.

Für das Berichtsjahr gilt in verstärktem Maße das, was für das voraufgegangene Jahr schon bemerkt war, daß sich nämlich speziell im Fischhandel der Druck, der auf dem gesamten Wirtschaftsleben ruht, recht empfindlich fühlbar machte, und zwar ganz besonders in der zweiten Hälfte des Jahres. Die teilweise stark zutage getretene Kaufunlust in Verbindung mit der Zurückhaltung des konsumierenden Publikums führte manchmal fast

zu einer Geschäftsverödung. Die Witterungsverhältnisse waren für die Fischerei und Fischzucht im großen und ganzen nicht ungünstig, und dementsprechend war auch die Zufuhr durchweg genügend und überstieg zeitweise sogar den Bedarf nicht unerheblich. Der vorerwähnten Marktlage entsprechend blieben die Preise für fast sämtliche Fischsorten durchschnittlich etwas gegen die des Vorjahres zurück, was für einzelne Fischsorten, z. B. Schleie, Hechte, besonders augenscheinlich zutage trat. Ueber Flußfische, wie Hechte, Aale, Zander, Plötzen und andere Weißfische, ist nichts Besonderes zu berichten; nur wäre zu erwähnen, daß bei Hechten auffallend große Quanten kleiner, sogenannter Maßfische, gefangen und in den Handel gebracht wurden. Die Preislage für die genannten Fischsorten war unter Berücksichtigung der eingangs erwähnten allgemeinen mißlichen Wirtschaftslage befriedigend. — Die für die Teichwirtschaft besonders wichtigen Fische, und zwar Schleie und Karpfen, bedürfen einer eingehenderen Berichterstattung.

Die Zufuhr in einheimischen Schleien hielt sich in den Grenzen des Vorjahres. Dagegen erfolgte die Zufuhr meist minderwertiger Ware vom Auslande weniger reichlich als sonst. Knapper als sonst zeigten sich fast während des ganzen Jahres sogenannte Portionsschleien, d. h. solche von $^1/_3$ Pfund pro Stück. Die Preise waren durchweg mittel, blieben aber besonders in den Zeiten der Hochsaison, im Mai, Juni und September, ganz wesentlich hinter denen des Vorjahres zurück. Schleie.

Karpfen, in früheren Jahren strenge Saisonfische, waren in dem letzten Kalenderjahre fast beständig am Markte. Der Ausverkauf des vorjährigen Produktes erstreckte sich bis in den Hochsommer hinein, fast bis zu dem Erscheinen der ersten neuen Abfischungen, welche schon Ende Juli in den Handel kamen. Am Berliner Markte war der Januar 1908 für den Karpfenverkauf bei vorübergehend knapper Zufuhr günstig, bis sehr reichliche Eingänge minderwertiger Fische, besonders galizischen und österreichischen Ursprungs, bei nachlassendem Bedarfe die Preise auf einen mittleren Stand herabdrückten, zu welchem auch die vorjährigen Fische ausverkauft werden konnten. Die sonst sehr begehrten und vor allen Dingen auch hoch bewerteten Frühkarpfen blieben im Verkaufspreise um 10—15 Mk. pro Zentner zurück. Die Eingänge während des September und Oktober wurden zu Mittelpreisen gehandelt. Der November brachte dann bei sehr schwacher Nachfrage einen nicht unerheblichen Preissturz. Eine große Zahl von Teichwirtschaften sah sich infolge des andauernd trockenen Herbstes und des damit zusammenhängenden niedrigen Wasserstandes gezwungen, auf schnellstem Wege ihr Produkt abzustoßen, um die infolge des Wassermangels vielfach schon nicht mehr ganz lebenskräftigen Karpfen vor gänzlichem Absterben zu retten. Der Markt wurde dadurch trotz aller Warnungen Karpfen.

nicht nur mit lebender, sondern auch mit großen Quanten auf dem Transport abgestorbener Ware förmlich überschwemmt, so daß der vorerwähnte Preissturz nicht ausbleiben konnte. So ging es bis in die Hochsaison hinein. Das Weihnachtsgeschäft versagte fast durchweg bei dem im allgemeinen flauen Geschäftsgange, und das Silvestergeschäft hatte ganz ungemein unter dem an den Hauptverkaufstagen herrschenden außerordentlich starken Frostwetter zu leiden. Die strenge Kälte wirkte nicht nur auf das Verkaufsgeschäft nachteilig ein, sondern beeinträchtigte auch die noch in jenen Tagen ankommenden Sendungen. Der Großhandel hielt anfänglich in seinen Einkäufen außerordentlich zurück und übte durch Herabsetzen der Verkaufspreise einen Druck auf die Preise in den Versteigerungen aus. Es ist nicht vereinzelt vorgekommen, daß Berliner Großhändler zu niedrigeren als zu den Auktionspreisen Karpfen verkauften, und ebenso war es auch der Großhandel, welcher die Berliner Warenhäuser in die Lage versetzte, zu noch nie dagewesenen Detailpreisen Karpfen feilhalten zu können. Dieses verdient, entgegen anderen Berichten, an dieser Stelle festgelegt zu werden. Den Produzenten kann andererseits nicht ganz der Vorwurf erspart werden, daß mehrere von ihnen trotz wiederholter Abmahnungen und eingehender Beratung hinsichtlich des Versandes durch ihr eigenmächtiges Handeln sowohl in der Weihnachts- als auch besonders in der Silvesterwoche der Auktion in der Berliner Zentral-Markthalle Schwierigkeiten in der Unterbringung und günstigen Verwertung des übersandten Produktes bereitet haben.

Forellen. Das Forellengeschäft war im allgemeinen rege.

Seefische. Der Seefischmarkt zeigte keine wesentlichen Abweichungen. Von Schellfischen kamen wieder namentlich kleine Fische in großer Anzahl auf den Markt, während die besseren Sorten häufig ganz fehlten. Das gleiche gilt auch wieder von russischen Zandern. Amerikanischer Lachs in gefrorenem Zustande war bei der flauen Geschäftslage genügend zu mittleren Preisen am Platze. Auch Amurlachs war fast beständig zu haben, und zwar zu recht wohlfeilen Preisen, da die Größe der Fische nicht den Anforderungen des Handels entsprach. Schollen, Flundern, Kabeljau, Rotzungen, Lemanten usw. waren durchweg genügend vorhanden und wurden zeitweise über Bedarf zugeführt. Die besseren Seefische, wie Seezungen, Steinbutten und ebenso auch Heilbutten, wurden je nach Bedarf bewertet. Um den Berliner Markt für den Seefischkonsum noch aufnahmefähiger zu gestalten, wurden verschiedentliche Versuche gemacht, z. B. durch Gratisverabreichung von Kostproben durch den Seefischereiverein. Der erhoffte Erfolg war aber nicht zu verzeichnen. Alle diese Bestrebungen vermochten nicht, den Konsum zu erweitern, was auch für die Folge gelten dürfte. Schon frühere dahingehende Unternehmungen, den Seefisch als alltägliches Nahrungsmittel in allen Volksschichten,

besonders auch in den Arbeiterkreisen, einzuführen, waren resultatlos verlaufen. Selbst bei niedrigster Preislage ist ein schmackhaftes Fischessen im Vergleich zu anderen Speisen teurer, und für den körperlich angestrengt Arbeitenden kommt vor allen Dingen in Betracht, daß ein Fischgericht nicht für lange Zeit sättigt. Es müßte mit allen Kräften dafür gesorgt werden, daß das Publikum in erster Linie nur beste und frischeste Seefische erhält, um die selbst in den Mittelstandskreisen infolge des abschreckenden Seegeruchs, den minderwertige Qualitäten haben, herrschende Voreingenommenheit gegen den Genuß von Seefischen zu beseitigen und auf diese Weise vielleicht den Konsum zu heben. Neuerdings angestellte Versuche, lebende Seefische auf den Markt zu bringen, sind an sich, dank der Konstruktion der heutigen Transportmittel, geglückt, dürften aber für den Handel selbst dauernd kaum in Frage kommen, da sowohl die höheren Transportspesen als auch die kostspieligeren Vorrichtungen für die Lebenderhaltung am Platze einen zu hohen Verkaufspreis bedingen würden.

Das Krebsgeschäft war im verflossenen Jahre lebhaft bei umfangreicher Zufuhr sowohl in Edel- als auch galizischen Krebsen. Besonders von letzteren kamen außerordentlich große Exemplare an den Markt und erzielten nach der jeweiligen Konjunktur auch hohe Preise. Krebse.

Für den gesamten Handel in Fischen ist zu wünschen, daß im neuen Jahre die Hoffnungen, welche bei dem jetzt billigen Geldstande auf das Erwachen der Bautätigkeit und die Wiederbelebung der Unternehmungslust auf den verwandten Gebieten gesetzt werden, in Erfüllung gehen mögen. Ausblick.

Der Jahresumsatz in lebenden und toten Fischen durch die Fischauktion in der Zentral-Markthalle belief sich auf zirka 36 874 Zentner. Von diesem Gesamtumsatz kommen auf lebende Flußfische 15 890 Zentner, auf tote Flußfische 8579 Zentner und auf Seefische 12 404 Zentner. Ueber die Preise gibt Tab. 69 S. 166 Aufschluß. Umsatz.

b) Heringe.

Erster Bericht.

Die Bestände an Heringen betrugen am 1. Jan. in Stettin: 1906 : 73 823, 1907 : 64 396, 1908 : 71 491. Da die Qualität der Fische infolge des kalten Sommers 1907 sehr zu wünschen übrig ließ, so war das Geschäft nicht sehr lebhaft. Besonders war der schottische Hering trocken und zum Teil versalzen; es lagen Posten davon im Inlande, die durch dringende billige Angebote auch auf die Preise von deutschen und holländischen Heringen einwirkten. Holland verkaufte im März seinen Vorrat an Vollheringen nach Ostpreußen und Rußland und behielt nur noch einen Posten Ihlen (Hohlfisch) übrig, der dann nach und nach auch ganz billig bis auf 10 Mk. fob angeboten wurde. Die deutschen Fischereien b) Heringe. Erster Bericht. Allgemeines. Alte Bestände.

hatten ziemlich alles verkauft, besaßen jedoch noch Posten, die auf Abruf harrten. Infolge schlechten Abzuges beauftragten die Käufer die betreffenden Gesellschaften, die Ware anderweitig zu

Tab. 69. Monatliche Durchschnittspreise des Jahres 1908 (pro 50 kg in Mark).

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
a) Lebende Flußfische.												
Hechte	86.3	86.3	75.9	98.7	95.9	96.8	91.5	84.0	80.1	71.1	75.0	74.7
„ groß	58.3	63.1	58.6	60.6	52.1	76.0	71.4	66.1	70.3	61.8	55.8	56.8
Schleie	98.2	92.6	95.9	122.3	120.6	113.8	122.1	130.7	109.3	99.3	106.0	105.0
Karpfen, groß	60.5	65.1	86.0	71.4	87.7	—	—	83.0	84.5	77.8	70.2	66.6
„ mittel	59.5	65.2	64.3	68.4	88.0	95.0	98.5	78.3	71.1	67.0	64.0	62.5
„ klein	64.0	—	—	71.0	89.5	79.0	—	78.5	—	65.0	61.2	60.7
„ unsortiert	60.0	66.6	65.0	90.0	75.3	95.9	84.3	—	73.5	67.0	—	—
Aale, groß	—	122.0	125.2	127.9	116.0	107.0	116.4	116.2	97.8	107.0	104.0	106.0
„ mittel	95.2	109.0	111.6	112.0	113.8	111.8	113 0	100.0	87.3	90 1	84.5	85.8
„ klein	81.3	—	94.0	84.5	77.4	75.6	68.8	57.1	52.8	64.2	54.0	52.0
„ unsortiert	103.0	—	—	—	94.4	107.6	91.4	78.8	73.0	67.7	76.0	62.8
Zander	106.0	137.2	150.1	140.1	121.8	—	—	117.2	124.0	122.8	122.2	119.4
Plötzen	45.9	46.2	44.8	44.5	47.1	65.0	55.0	52.0	52.9	46.2	38.5	33.5
Barse	65.7	72.5	77.7	76.1	81.2	76.2	76.3	75.8	66.3	66.7	64.8	65.8
Bleie	43.6	43.9	52.2	54 5	43.9	61.7	66.0	56.7	56.1	42.8	37.4	39.2
Bunte Fische	40.3	36.5	52.0	53.6	47.4	59.1	61.5	63.7	54.1	46.1	37.7	41.8
Roddor	61.0	—	50.2	52.7	50.9	71.1	68.8	56.7	59.3	48.6	45.5	41.5
Aland	54.0	53.9	59.8	53.6	47.6	64.4	68.0	63.7	59.4	49.6	43.9	46.1
Quappen	35.5	41.3	43.3	—	—	—	72.0	80.0	60.0	—	42.1	40.1
Karauschen	76.3	—	94.0	94.1	85.2	72.3	77.3	85.9	84.0	72.8	63.9	67.7
b) Tote Flußfische.												
Hechte	62.3	61.9	61.5	63.1	55.8	53.6	38.8	52.5	54.4	51.5	51.7	53.7
Zander	82.2	91.5	120.6	121.0	88.3	90 1	104.6	97.5	94.0	88.5	91.1	110.8
Schleie	46.2	59.3	54.9	59.8	72.8	54.3	62 7	69.4	74.8	54.5	57.7	51.0
Aland	31.0	32.0	—	21.2	29.5	60.5	16.0	33.8	29.3	26.7	21.4	19.7
Bars	39.3	46.0	49.4	45.3	37.9	36.6	37.7	34.6	36.3	26.9	38.7	40.7
Bleie	23.6	29.5	33.8	37.0	21 2	31.6	34.7	30.8	24.2	19 0	18.9	20.7
Bunte Fische	20.2	21.2	24.7	26.1	24.5	28.9	28.9	23.1	25.6	20.4	18.8	19.3
Aale	85.1	74.0	90.5	96.1	102.0	94.0	80.8	89.0	82.4	76.0	75.1	58.7
Karpfen	43.0	54.2	49.5	50.1	50.8	50.9	50.7	47.0	54.5	48.2	46.3	51.7
Maränen	—	21.0	41.5	38.0	21.8	20.4	34.5	27.3	26.0	21.6	21.1	26.7
„ groß	39.5	42.0	—	—	42.0	—	—	—	44.0	—	39.7	41.3
Karauschen	44.0	48.0	62 5	70.0	46.5	38.7	42.2	40.0	33.0	—	40.8	47.0
Quappen	27.1	34.7	—	43.0	—	—	—	—	33.0	36.3	23.1	27.7
Kaulbars	—	23.4	—	21.0	12.1	—	13.2	10.1	17.9	18.7	16.4	17.3
Plötzen	25.1	26.1	25.3	27.9	22.3	25.6	29.6	23.9	22.3	20.4	17.9	18.1
c) Seefische.												
Lachs	269.8	218.5	231.3	191.1	158.0	132.7	131.7	167.8	177.3	188.4	128.6	150.2
„ gefroren	76.0	69.5	68.3	73.1	68.7	69.2	68.3	57.3	58.3	56.1	61.6	60.3
Lachsforellen	138.0	151.5	157.2	109.4	130.5	—	141.5	148.5	137.0	147.8	124.0	113.2
Seezungen	82.0	89.3	142.7	152.8	103.5	85.8	126.1	100.0	88.0	113.0	105.5	92 2
Steinbutten	68.8	103.6	123.6	87.6	72.0	54.9	78.0	85.8	116.0	82.5	73.3	82.0
Schollen	25.2	26.6	18.7	21.7	15.6	15 7	17.4	19.8	25.2	16.7	22.5	22.5
Schellfisch	23.9	24.8	29.1	27.9	20.3	17.5	14.3	16.3	17.7	19.0	20.7	19.7
Kabliau	20.5	19.6	16.2	15.9	11.9	10.2	13.6	12.8	15.8	18.8	22.1	22.3
Dorsch	—	11.5	11.0	—	—	—	—	—	—	17.0	13.4	14.7
Heilbutten	38.2	60.5	54.0	49.0	30.8	36.0	39.4	44.6	37.5	32.8	37.5	53.3
Flundern	15.3	12.9	13.3	16.2	7.5	11.3	7.7	25.0	18.3	—	17.2	16.2
Lemanten	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19.0	—	—
Rotzungen	24.9	41.2	27.1	19.6	25.6	21.2	20.1	26.4	25.6	18.8	38.0	29.5
Kleiß	8.0	51.5	49.0	41.0	38.7	25.3	—	—	—	38.0	—	42.0
Zander, russische	40.4	50.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	86.0
Stör	—	—	—	—	40.5	—	—	—	—	—	—	—

verkaufen, und diese fand auch, allerdings zu stets sinkenden Preisen, Abnehmer. Da die Qualität der deutschen Heringe noch einigermaßen gut war, so wurden sie am meisten gehandelt. Kleine Voll waren während der ganzen Saison sehr knapp.

Es stellten sich die Preise:

	Januar	März	Mai
für crown large full	38—36	36—34	33—30
„ crown fulls	36—35	34—31	30—25
„ Superior deutsche	39—38	35—34	33—30
„ sortierte „	36—35	34—30	28—25
„ prima „	30—28	28—27	26—24
„ kleine „	32—30	30—28	28—25

Ebenso waren die Notierungen für holländische Ware.

Die ersten Zufuhren von Matjes trafen unerwartet schon am 11. April in Hamburg ein; es waren allerdings nur $^5/_2$ t. Die Qualität zeigte sich bei ihnen wesentlich besser, als man sonst bei Ankunft Anfang Mai gewöhnt war, und der Fisch wurde mit 40 Mk. pro $^2/_2$ t verkauft. Die ferner mit jedem Leither Dampfer ankommenden kleinen Zufuhren zeigten indessen keine Qualitätsbesserungen, wurden aber trotzdem vom Kai in Hamburg zu 18—45 Mk. pro $^2/_2$ t abgesetzt. — Die Lager von konservierten Matjes waren bei Ankunft der ersten neuen Matjes noch ziemlich bedeutend, wurden jetzt aber billiger angeboten, so daß Matjesheringe.

beste Downingsbay	zu	100—80	Mk.	pro $^2/_2$	Tonnen
„ Castlebay	„	90—70	„	„ $^2/_2$	„
„ Stornoway	„	60—50	„	„ $^2/_2$	„

verkauft wurden.

Die während des ganzen Monats Mai ankommenden Matjes zeigten keine wesentlich bessere Qualität, was den konservierten Beständen zugute kam. Auch die Anfang Juni eingetroffene Ware ließ gegen das Vorjahr zu wünschen übrig. Nur einzelne Partien von Downingsbay sowie Stornoway waren von brauchbarer Qualität. Kleine Mengen von Shetland, auf Matjesart gesalzen, waren sehr gut. Es wurde bezahlt:

für Downingsbay . . .	44—52	Mk.	pro $^2/_2$	Tonnen
„ Castlebay	26—20	„	„ $^2/_2$	„
„ Stornoway	18—22	„	„ $^2/_2$	„
„ Shetland	bis 25	„	„ $^2/_2$	„

Die in der Mitte des Monats Juni eingetretene Wärme brachte fette Ware, und die Preise dafür gingen in die Höhe. Es kosteten jetzt:

Downingsbay	90—100	Mk.	pro $^2/_2$	Tonnen
Castlebay	85— 80	„	„ $^2/_2$	„
Shetlands	35— 40	„	„ $^2/_2$	„

Stornoways blieben an Qualität gering und deshalb unverkäuflich.

Da die meisten im Monat Mai angekommenen Matjes wegen ihrer geringen Qualität zum größten Teil nicht zu verkaufen waren, so wurden sie in die Kühlhäuser gebracht, um als konservierter Matjes im Frühjahr 1909 an den Markt zu kommen. Es lagern in den hiesigen Kühlhäusern Mengen der besten seinerzeit gekauften Ware, so daß vorläufig der Nachfrage genügt werden dürfte.

Neue schottische Heringe.

Die bereits am 27. Juni eingetroffenen größeren Zufuhren von neuen Shetlands large und fulls zeigten schon Ansatz von Rogen und Milch und waren auch von leidlich guter Qualität. Mediums fehlten. Die Preise waren für large 30—33 Mk. pro Tonne unversteuert, für fulls 28—30 Mk. Da die Qualität dem Geschmacke des Publikums entsprach, so war der Konsum groß. Die ankommenden Zufuhren konnten den Bedarf nicht decken, und die Preise zogen für large full auf 34 Mk., für fulls auf 31 Mk. an. Infolge größeren Fanges und bedeutenderer Zufuhren flaute später der Markt etwas ab. Das Angebot war groß, so daß man ungestempelte fulls für 18—20 Mk. und large fulls für 26—28 Mk. kaufen konnte. Gegen Mitte Juli war die Nachfrage wieder so groß, daß auch die außergewöhnlich großen Zufuhren den Bedarf nicht decken konnten. Die Preise zogen deshalb wieder an, und es kosteten large fulls 35 Mk. pro $^2/_2$ t und 32—33 Mk. pro $^1/_1$ t, fulls 30—31 Mk. pro $^2/_2$ t und 29—30 Mk. pro $^1/_1$ t, Medium 26—28 Mk.; später trafen Extradampfer ein, wodurch die Preise für large auf 26—28 Mk., für fulls auf 19—20 Mk., für Mediums auf 16—18 Mk. fielen. Durch große Käufe Rußlands wurde die Ware vollkommen geräumt, was noch nie der Fall war.

Crownfulls.

Crownlarge und crownfulls wurden Mitte August mit 25 sh. und 22 sh. fob Schottland angeboten, jedoch blieben bis Ende Oktober die Vorräte so klein, wie noch in keinem Jahre. Die Preise waren für September, Oktober:

crown large full	45—42	Mk. pro Tonne
crown fulls	40—38	„ „ „
cr. matfull	39—38	„ „ „
cr. matties	32—30	„ „ „

Der Fangausfall betrug im Jahre 1908 in Schottland ca. 200000 t.

Deutsche Ware.

Die deutschen Fischereien hatten zuerst ganz besonders günstige Fänge zu melden. Die ersten Anfuhren bestanden aus dem sogenannten Matjes (Hohlfisch), der anfänglich mit 26 Mk. pro Tonne angeboten, später aber mit 15 Mk. in Posten geräumt wurde. Aehnlich groß waren die Ankünfte der Flotte mit Vollheringen. In der Erwartung, daß die ferneren Reisen ebenso gute Resultate zeitigen würden, wurden durch gegenseitige Unterbietungen der Gesellschaften Prima bis zu 22 Mk. und Sortierte bis zu 24 Mk. pro Tonne angeboten und bedeutende Posten auf

Lieferung abgeschlossen. Die Ergebnisse der folgenden Reisen entsprachen jedoch nicht den gehegten Erwartungen, sondern lieferten nur halbe Fänge bei doppelt langer Reisedauer. Die Preise zogen daher sehr schnell an, vorübergehend pro Tonne um 10 Mk., und hielten sich dann auf 27 Mk. für Prima und 30 Mk. für Sortierte.

Auf Anregung einzelner Gesellschaften beabsichtigte man, einen Ring zu bilden, um nach Uebereinkunft gleiche Preise halten zu können. Da jedoch die Emdener Aktien-Gesellschaft dem Plane ablehnend gegenüberstand, so unterblieb seine Ausführung. Nun schwankten die Preise für alle Sorten und stiegen um 3—4 Mk. pro Tonne, fielen auch, hauptsächlich auf Holländer Angebot, ebenso schnell wieder.

Das Fangergebnis der deutschen Fischereien war trotz einer größeren Flotte im Berichtsjahre um 13 432 Kantjes kleiner als im vorigen Jahre. Gefangen wurden:

1907 . .	229 Logger,	301.44 Kantjes
1908 . .	253 „	288.008 „

Holland hatte einen Fangausfall von ca. 140 000 t, England von ca. 200 000 t. Man konnte sich daher den Grund zu den billigen Offerten nicht erklären. Später wurde bekannt, daß die holländischen Banken das Risiko mit den Salzern über Winter nicht mehr laufen wollten und deshalb die gegebenen Vorschüsse zurückverlangten, so daß die Salzer gezwungen waren, ihre Ware möglichst schnell zu Geld zu machen. Dadurch wurden die deutschen Gesellschaften in Mitleidenschaft gezogen; wenn auch einzelne ihre Preise höher hielten, so gaben doch andere billiger ab. Große Fische waren am Jahresschluß überall knapp und teuer. Es kosteten: Holländische Ware.

Superior	42	Mk. pro Tonne
Sortierte	38—36	„ „ „
Prima	35—32	„ „ „
Kleine Voll	32—29	„ „ „

Zweiter Bericht.

Im Handel mit Heringen trat zu Beginn des Jahres trotz der niedrigen Preise keine Besserung ein, was in der Hauptsache auf die allgemeine, wirtschaftliche Lage, dann aber auch darauf zurückzuführen ist, daß infolge des guten Fanges viel frischer, ungesalzener schwedischer Hering auf den Markt kam, der bei den in Betracht kommenden Konsumenten guten Absatz fand und eine Vernachlässigung des gesalzenen Herings zur Folge hatte. Zweiter Bericht. Allgemeines.

Die Bestände aller Sorten betrugen am 31. Dez.: Alte Bestände.

	1906	1907
in Stettin . . .	64 396 Tonnen	71 491 Tonnen
„ Hamburg . .	9 267 „	10 653 „

Einfuhr.

Die Einfuhr an beiden Plätzen hatte betragen:

	1906	1907
in Stettin . . .	637 808 Tonnen	673 471 Tonnen
„ Hamburg . .	363 297 „	429 679 „

Holländische Ware.

Besonders die Holländer boten zu niedrigen Preisen an, was zur Folge hatte, daß schottische Heringe ganz vernachlässigt wurden. Schon im vorigen Bericht ist darauf hingewiesen worden, wie schlecht selbst Crownbrandware in Packung und Qualität war. Nur in der zweiten Hälfte März gingen die Preise für Holländer auf kurze Zeit um zirka 3 Mk. pro Tonne höher, da große Verkäufe nach Amerika stattfanden und von deutschen Heringen nur noch geringe Mengen in zweiter Hand waren. Am Schluß der Saison wiesen des geringen Absatzes wegen die Lager noch ziemlich beträchtliche Vorräte, speziell in schottischen Heringen, auf.

Die Preise stellten sich für deutsche und holländische Heringe folgendermaßen:

	Jan./Febr.	März/April	Mai/Juni
Superior	37—38 Mk.	36—37 Mk.	34 Mk. pro Tonne
Sortierte	32—34 „	30—32 „	30 „ „ „
Prima	28—30 „	27—28 „	28 „ „ „
Kleine	27 „	27 „	27 „ „ „

Schottische Ware.

Schottische Heringe erzielten folgende Preise:

	Jan./Febr.	März/April	Mai/Juni
Schott. Crown large fulls .	36—38	33—34	28—30 Mk. pro Tonne
„ „ fulls . . .	34—36	32—34	30—32 „ „ „
„ „ brandmatfulls	37—38	36	— „ „ „
„ „ brandmatties	32—33	30—32	28—30 „ „ „
„ „ Ihlen . . .	24—25	23—24	22—23 „ „ „
Yarmouther matfulls . . .	32—33	32—33	32—33 „ „ „

Konservierte Matjes.

Konservierte Matjesheringe, besonders solche in höheren Preislagen, wurden stark verlangt. Man hatte Gelegenheit, schöne Partien in Stornoway, Lochboisdale, Harris und zum Teil auch Downingsbay, welche jedoch in feiner Qualität teuer waren, für Kühlhauszwecke zu kaufen. Wer nicht reichlich für Vorrat sorgte, hatte es schwer, im Frühjahr noch passende Waren zu finden, da in Hamburger Kühlhäusern meist nur noch zweifelhafte Qualitäten aus den Maifängen vorhanden waren.

Es wurden bezahlt für:

Downingsbay large	120—140 Mk. pro Tonne
„ medium . . .	90—100 „ „ „
Harris & Lochboisdale large .	100—130 „ „ „
Castlebay large	100—110 „ „ „
Stornoway	80—100 „ „ „
Shetland	70—80 „ „ „

Neuer Matjes.

Am 9. Mai trafen die ersten Zufuhren von neuem Matjes ein, doch mußte man, da die Qualität des Fisches viel zu wünschen übrig ließ, noch einstweilen von einem Kauf absehen. Der hiesige

Platz setzte zwischen dem 15. bis 20. Mai mit dem Handel ein. Hauptsächlich wurden Downingsbay gekauft, da Castlebay, Lochboisdale und Stornoway bis gegen Mitte Juni sehr gering an Qualität waren. Es besserte sich jedoch nur die Qualität des Castlebay, während sich in den anderen Marken bis zum Schluß sehr wenig gute Ware fand. Für billige Ware kam in diesem Jahre nur der Shetlands-Matjes, der teilweise recht gut, jedoch nicht groß war, in Betracht.

Die Preise waren zu Anfang der Saison:

Downingsbay large	64—80	Mk. pro Tonne
„ medium . . .	50—70	„ „ „
Castlebay & Lochboisdale . .	50—60	„ „ „
Stornoway	45—50	„ „ „

Am Schluß der Saison wurden bezahlt für:

Downingsbay large	100—110	Mk. pro Tonne
„ medium . . .	70—80	„ „ „
Castlebay large	70—90	„ „ „
Shetland	60—70	„ „ „

In neuen Shetlandsheringen, die Ende Juni eintrafen, entwickelte sich von vornherein ein lebhaftes Geschäft, da die Qualität gut und die Preise normal waren. Wenn auch die Größe der Fulls und Mediums oft nicht befriedigte, so brauchte man doch im großen und ganzen darüber nicht zu klagen. Large-Fulls hatte zwar meist die gewünschte Größe, doch blieben die Zufuhren klein, so daß die Nachfrage nicht immer befriedigt werden konnte. Leider machte man aber wieder die Beobachtung, daß die Salzung sehr zu wünschen übrig ließ, resp. übertägige Ware verwendet worden war. Ein großer Teil der Ware wurde bei der warmen Jahreszeit schlecht, was für Händler sowohl wie für Detaillisten unangenehme Verluste zur Folge hatte. Der Fang gestaltete sich zu Anfang recht günstig und war an den Shetlands- und Orkneyinseln am größten. Besonders begehrt war der Shetlandshering, da die Qualitäten des Orkney- und Ostküstenfisches, die fester und zäher sind, im Fleisch oft nicht genügten. Infolge des guten Fanges gingen die Preise bis etwa Mitte August langsam zurück. Spekulationslust für den September war nicht vorhanden. Bis zum 19. August wurden gesalzen: Shetlands-heringe.

	1907	1908	
an den Shetlands- und Orkney-Inseln	415 334	611 913	Tonnen
an der Ostküste	785 623	664 728	„
	1 200 957	1 276 641	Tonnen

Das ergibt bis jetzt eine Zunahme von 75 684 t. Um diese Zeit verschlechterte sich der Fang durch Windstille derartig, daß in der laufenden Woche 140 000 Crans weniger gefangen wurden als in der entsprechenden Woche des Vorjahres. Der Fang besserte sich auch nicht mehr derartig, daß der Mindertrag gegen das Vorjahr hätte ausgeglichen werden können.

Infolgedessen zogen die Preise langsam an. Bereits am 19. Sept. betrug der Ausfall im Fang an den Shetlands- und Orkneyinseln und der Ostküste gegen das Vorjahr zusammen 203 082 t. Auch der Yarmouther Fang ließ sich schlecht an, so daß auch von dieser Sorte kein gutes Resultat zu erwarten war. Bis zum 31. Okt. betrug das Mindererg ebnis gegen das Vorjahr schon 59 540 Crans. Ebenso wurden in Lowestoft bis zum 24. Okt. nur 94 047 Crans gegen 126 840 im Jahre 1907 gefangen.

Die Preise für die einzelnen Größen waren:

	Anf. Juli	Mitte Aug.	Mitte Sept.	Mitte Okt.	
Schott. large fulls . .	42—44	38—40	40—42	40—42	Mk. pro Tonne
„ fulls	36—38	34—36	36—38	36—38	„ „ „
„ medium fulls .	33—35	32—34	32—34	32—34	„ „ „
„ crown large .	—	38—40	42—44	42—44	„ „ „
„ „ fulls .	—	34—36	40	40—42	„ „ „
„ crbrd. matfulls	—	33—34	34—36	36—38	„ „ „
„ „ matties	—	26—28	30—32	28—30	„ „ „
„ „ Ihlen .	—	—	30	30	„ „ „

Deutsche Heringe.

Von den deutschen Fischereigesellschaften wurden Ende Juli Angebote gemacht, doch waren die Preise zu Anfang wie gewöhnlich sehr hoch. Der gute Fang veranlaßte jedoch Abgeber bald, mit ihren Preisen zurückzugehen, so daß man früher als sonst, schon in den ersten Tagen des August, zu verhältnismäßig niedrigen Preisen kaufen konnte. Diese gaben wohl auch Veranlassung, daß Interessenten sowohl wie Spekulanten große Käufe machten und in ca. 14 Tagen das Quantum des Fanges erster Reise vergriffen war. Leider gestaltete sich der Fang nun ebenfalls recht ungünstig, und die Fischereigesellschaften, welche mit den Zufuhren der zweiten Reise disponiert hatten, konnten zum Teil ihren Verpflichtungen in der Lieferung nicht nachkommen.

Der Eingang der Logger zweiter Reise verzögerte sich um zirka vier Wochen. Dadurch entstanden erhebliche Uebelstände, weil jeder die Lieferung seiner gekauften Ware verlangte. Es kam sogar vor, daß eine große Fischereigesellschaft bereits verkauften Hering zu erheblich höheren Preisen zurückkaufte. Die Folge davon war, daß die Spekulation diese Gelegenheit benutzte, um hohe Preise herauszuschlagen. Später besserte sich der Fang jedoch wieder, und die hohen Preise konnten sich nicht mehr behaupten, da Holland billig anbot und infolgedessen die Nachfrage nach deutschen Heringen gering war.

Um in Anbetracht des kleineren Fanges eine Einheitlichkeit herbeizuführen und weitere Preisrückgänge zu verhindern, beschlossen die deutschen Fischereigesellschaften ein Kartell zu bilden. Die Maßnahme erwies sich jedoch bald als verfehlt. Denn die Holländer benutzten die Gebundenheit der deutschen Gesellschaften, um ihrerseits die Preise so zu stellen, daß die Deutschen nicht mit ihnen konkurrieren konnten. Das veranlaßte dann ein-

zelne Gesellschaften, von dem Vertrage zurückzutreten, um mit annähernd gleichen Preisen die Holländer zurückzudrängen.

Die Qualität und Größe waren zufriedenstellend. Superior war zeitweilig knapp. Die Preise betrugen für

	Aug.	Sept.	Okt.	
Superior . .	40.—	46.—	44.—	Mk. pro Tonne
Sortierte . .	36.—	43.—	38.—	„ „ „
Prima . . .	34.—	40.—	35.—	„ „ „
Kleine . . .	32.—	38.—	33.—	„ „ „

Holländische Heringe.

Auch die Holländer hatten keinen guten Fang zu verzeichnen, doch sind sie immer zu Geschäftsabschlüssen geneigt, sobald irgendwelche Ware vorhanden ist. Der Absatz nach Amerika scheint im Berichtsjahre auch nicht besonders flott gewesen zu sein. Die Qualität des Herings war im allgemeinen gut, doch war die Größe des Superior unbefriedigend. Der Ausfall im Fang gegen das Vorjahr betrug schon Mitte September ca. 70 000 t. Die Notierungen für die einzelnen Größen wichen nur unwesentlich von denen für deutsche Heringe ab.

Der Absatz ließ bei Abfassung dieses Berichts viel zu wünschen übrig, was zur Folge haben wird, daß trotz des schlechten Fanges auf allen Seiten kaum wesentlich höhere Preise für später zu erzielen sein werden.

Der Fang blieb auf allen Seiten bis zum Schluß der Fischerei schlecht. Der Ausfall gegen das Vorjahr ist auf 741 978 t zu beziffern. Die Voraussicht, daß trotz des erheblich geringeren Fanges keine wesentliche Preissteigerung zu erwarten war, hat nicht getäuscht, denn das Geschäft blieb nach wie vor schleppend, und die Spekulanten haben keineswegs vorteilhaft abschneiden können.

Die folgende Zusammenstellung gibt eine Uebersicht des Gesamtfanges der einzelnen Sorten:

	1907 Tonnen	1908 Tonnen
Schottland	1 753 597	1 474 461
Yarmouth und Lowestoft	900 000	884 770
Holland	796 937	659 478
Norweg. Fetthering	234 400	277 998
„ Sloe	158 519	107 887
Vaar	550 125	423 000
Nordseehering	80 259	7 687
Island	175 631	78 129
Deutschland	283 920	278 000
	4 933 388	4 191 410

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Allgemeines.

Das Jahr 1908 war für den Heringsgroßhandel im allgemeinen nicht günstig. Die Preise hielten sich zwar auf einer mittleren Höhe, doch waren sie bedeutenden und häufig recht unerwarteten Schwankungen unterworfen, wodurch mehrfach größere Verluste

verursacht wurden. Der Konsum befriedigte ebenfalls nicht und blieb hinter dem des Vorjahres zurück. Ein Grund hierfür dürfte neben der Unstetigkeit der Preise in der Konkurrenz zu finden sein, welche durch die vermehrte Einfuhr frischer Heringe sowie durch das Aufblühen der in den letzten Jahren entstandenen Fischkonservenfabriken erwachsen ist. Die allgemeine schlechte wirtschaftliche Lage blieb auch nicht ohne Einfluß auf die Zahlungsweise der Kundschaft. Die Zahlungen gingen nur sehr langsam und schleppend ein, auch waren Konkurse und Zahlungseinstellungen häufiger als im Vorjahre.

Alte Bestände.

Zu Anfang des Jahres waren überall noch recht bedeutende Vorräte an Heringen vorhanden. Die Preise, welche bereits am Schluß des Jahres 1907 niedrig waren, gingen daher ständig weiter zurück und waren zum Schluß der Saison sehr niedrig. Trotzdem gelang es nicht, bis zum Beginn des neuen Fanges die alte Ware zu räumen. Bedeutende Posten blieben noch unverkauft.

Es wurden folgende Preise notiert:

	Januar	April	Juni
Schott. crbd. large	37—36 Mk.	34 Mk.	30 Mk. pro Tonne
„ fullbrand	34 „	33 „	28 „ „ „
„ crbd. Ihlen	24 „	23 „	20 „ „ „
Emd. oder Holl. superior	39—38 resp. 37 „	34 „	32 „ „ „
„ „ „ sortierte	32 „	32—30 „	29 „ „ „
„ „ „ prima	30 „	30—28 „	28—26 „ „ „
„ „ „ kleine	29—28 „	28 „	28—26 „ „ „

Kühlhaus-Heringe.

Das Geschäft in konservierten Matjesheringen war zufriedenstellend, und die besseren Partien wurden schlank zu guten Preisen geräumt. Von minderwertiger Ware blieben freilich größere Posten in den Kühlhäusern liegen, doch hatte dies vielfach darin seinen Grund, daß diese Ware infolge der leichten und ungenügenden Bearbeitung zum Teil süß und daher unverkäuflich geworden war.

Die Preise waren folgende:

Downingsbay large	110—96 Mk. pro Tonne
„ med.	—
Castlebay large	110—96 „ „ „
Stornoway large	80—72 „ „ „
Shetland Matjes	72—70 „ „ „

Neue Ware.

Die ersten neuen Matjesheringe trafen am 24. Mai hier ein. Die Qualität war anfangs nur gering, besserte sich aber Anfang Juni schnell und war dann zufriedenstellend. Besonders waren es die Downingsbay-Partien und späterhin die Shetland-Matjes, welche zum Teil in recht feinen Qualitäten an den Markt kamen. Die Castlebay-Partien waren meist trocken und kleinstückig, und es kam nur wenig wirklich feine Ware davon an. Auch Stornoway-Ware ließ an Qualität zu wünschen übrig. Die Preise hielten sich auf einer mittleren Höhe, und nur die wenigen ganz feinen Partien wurden teuer bezahlt.

Es wurden notiert:

Downingsbay large	72—100 Mk. pro Tonne
Castlebay large	60—90 „ „ „
Stornoway large	56—76 „ „ „
Shetland Matjes	46—70 „ „ „

Schottische Heringe.

Von Shetland kamen Anfang Juli die ersten neuen Vollheringe heran. Die Qualität war zufriedenstellend, doch wurde zum größten Teile nur mittlere oder kleinere Ware gefangen, so daß die größeren Sortierungen sehr knapp waren. Der Fang war bis in den August hinein sehr gut und brachte wesentlich größere Erträge als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Infolge dieser großen Fänge und im Hinblick auf die Bestände an vorjährigen Heringen blieb der Absatz hinter dem des Vorjahres zurück, was wohl hauptsächlich in der allgemeinen Annahme begründet war, daß die Preise noch weiter weichen würden.

Es wurden folgende Preise notiert:

	Juli 1/1 Tonne	Juli 1/2 Tonne
Schott. large fulls . . .	39.— Mk.	42.— Mk.
„ fulls	38.— „	40.— „
„ mediums	33.— „	—

Auch an der Ostküste waren anfangs die Fänge gut, doch ließen sie schon im August nach und blieben hinter denen des vergangenen Jahres recht wesentlich zurück. Die Qualität war zufriedenstellend, doch fehlte auch hier wieder die große Ware. Die Preise waren zu Beginn sehr niedrig, und Ende Juli und Anfang August wurden größere Geschäfte für Lieferungsware zu recht günstigen Preisen abgeschlossen. Da sich aber im weiteren Verlaufe der Saison bald herausstellte, daß die Fänge sich wesentlich ungünstiger gestaltet hatten, als erwartet wurde, so gingen die Preise bald in die Höhe. Leider nahmen sie zeitweise so rapid zu, daß sie sich nicht halten konnten und dann ebenso schnell wieder zurückgingen. Hierdurch trat eine außerordentliche Unsicherheit in der ganzen Marktlage ein, was auch auf den Konsum äußerst ungünstig wirkte. Das Fangergebnis für ganz Schottland inkl. der Shetland-Inseln war zum Schluß der Saison 1 530 214 t gegen 1 753 597 t im Jahre 1907. Mithin also 223 383 t weniger als im Vorjahre.

Es wurden folgende Preise notiert:

	Anfang August	Anfang Oktober	Ende Dezember
Schott. crbd. large .	38 Mk.	44—46 Mk.	46 Mk. pro Tonne
„ fullbrand . .	34 „	40 „	40 „ „ „
„ Matfull . .	33—34 „	—	—
„ crbd. Ihlen .	—	29 „	26 „ „ „

Der Fang bei Lowestoft und Yarmouth belief sich auf 884 770 t gegen 700 000 t im Jahre vorher, zeigt also eine Zu-

nahme von 184 770 t. Da diese Ware aber zum größten Teil als frischer Hering zur Versendung kommt, so übten diese Fangzahlen keinen großen Einfluß auf den Handel mit Salzheringen aus. Die Qualität des Fisches befriedigte. Die Preise hielten sich auf mittlerer Höhe.

Holländische Heringe.

Der Fang in Holland wies ein Defizit von 137 459 t gegen das Vorjahr auf. Es wurden nämlich nur 659 478 t gegen 796 937 t im Jahre 1907 gefangen. Die Qualität befriedigte im allgemeinen, doch fehlten auch hier wieder die größeren Partien. Die Preise waren großen Schwankungen unterworfen.

Deutsche Heringe.

Die deutschen Fischereigesellschaften hatten wieder eine Vermehrung ihrer Flotte vorgenommen und fischten mit 253 gegen 229 Fahrzeugen im Jahre 1907 und 214 Fahrzeugen im Jahre 1906. Zu bemerken ist, daß wieder eine neue Gesellschaft in Nordenham entstand. Trotz dieser vermehrten Flotte blieb aber das Fangergebnis um 11 550 t gegen das Vorjahr zurück. Es wurden 300 245 t gegen 311 795 t im Jahre 1907 gefangen. Ueber Qualität und Preise gilt das bereits über holländische Heringe Gesagte.

Für holländische und deutsche Heringe wurden folgende Preise notiert:

	September	Dezember
Superior . .	44.— Mk. pro Tonne	44.— Mk. pro Tonne
Sortierte . .	41.— „ „ „	38.— „ „ „
Prima . . .	36.— „ „ „	36—34 „ „ „
Kleine . . .	36.— „ „ „	34—32 „ „ „

Norwegische Heringe.

Der norwegische Fang brachte 285 685 t gegen 314 659 t im Vorjahre, also 28 974 t weniger als im Jahre 1907. Die größere Ware fehlte auch diesmal fast gänzlich. Es kam meist kleine, über 1000 stückige Ware heran, die für Berlin nur wenig gangbar ist.

Isländische Heringe.

Bei Island wurden 78 129 t gegen 175 631 t 1907, also 97 512 t weniger als im Vorjahre gefangen. Dieser sehr groß ausfallende Hering ist, trotzdem er fett und weißfleischig ist, nur schwer verkäuflich, daher wird selbst dieses bedeutend kleinere Quantum nicht gebraucht werden. Die Preise waren niedrig. Es wurden 28—32 Mk. bezahlt.

Sloheringe.

Der Fang an Slohering, dem hauptsächlichsten Räucherhering, war zwar um ca. 17 056 t größer als im Vorjahr — es wurden 49 387 t gegen 32 331 t gefangen —, doch fehlten die passenden Größen von ca. 350—400 stückiger Ware fast ganz, so daß nur wenig nach Berlin gehandelt wurde.

Fangübersicht.

Die folgende Uebersicht über den Gesamtheringsfang läßt erkennen, daß im letzten Jahre im ganzen 491 855 t weniger als im Jahre 1907 gefangen worden sind. Es wurden gefangen:

	1907	1908
Schottische Heringe	1 753 597 t	1 530 214 t
Yarmouth / Lowestoft }	700 000 „	884 770 „
Holländische Heringe	796 937 „	659 478 „
Norw. Fettheringe / Nordseeheringe }	314 659 „	285 685 „
Sloheringe	32 331 „	49 387 „
Vaarheringe / Früh-Sloheringe }	676 313 „	481 500 „
Isländer Heringe	175 631 „	78 129 „
Deutsche Heringe	311 795 „	300 245 „
	4 761 263 t	4 269 408 t

c) Sardellen.

Der Fang an holländischen Sardellen war in diesem Jahre außerordentlich geringfügig und brachte nur 700 Anker gegen 6600 Anker im Jahre 1907, 50 000 Anker im Jahre 1906 und 20 000 Anker im Jahre 1905. Eine Folge dieses kleinen Fanges war, daß der Handel sich nach Ersatz umsah und diesen auch in portugiesischen und anderen Provenienzen fand. Leider war die Qualität der fremden Sardellen bedeutend geringer, und ihr Geschmack kommt den holländischen Sardellen keineswegs gleich. Es fehlt ihnen das Pikante, das die holländischen Sardellen so beliebt gemacht hat. Da diese fremden Provenienzen aber bedeutend billiger gehandelt wurden, so wurden trotz der geringeren Qualität größere Umsätze erzielt. Es ist aber anzunehmen, daß sie, sobald Holland wieder einen guten Fang erzielt, gänzlich aus dem Handel verschwinden werden. Glücklicherweise sind Mischungen jener fremden Sardellen mit holländischer Ware in diesem Jahre nur noch ganz vereinzelt beobachtet worden. — Die Preise für holländische Sardellen sind infolge des geringen Fanges gegen das Vorjahr noch weiter gestiegen, und sie hätten, wenn nicht die Konkurrenz der fremden Ware hinzugekommen wäre, sicher noch einen weit höheren Stand erreicht. c) Sardellen.

Die Preisnotierungen waren während des Jahres folgende:

	Januar	Juni	Dezember	
holländische 1905 Sardellen	95.—	115.—	105.—	Mk. pro Anker
„ 1906 „	90.—	110.—	100.—	„ „ „
ausländische 1908 „	—	65.—	63.—	„ „ „

d) Sardinen.

Die Hoffnung auf einen Preisrückgang für Sardinen hat sich im Berichtsjahre nicht erfüllt, obwohl der Fang an der spanisch-portugiesischen und auch an der französischen Küste besser war als im Vorjahre. Der überaus knappe Fang im Jahre 1907, in dem der Bedarf nicht annähernd gedeckt werden konnte, und die erhöhte Nachfrage verhinderten ein Ansammeln von Vorräten, die einen Druck auf den Markt hätten ausüben können. Allerdings wirkte bei den hohen Preisen auch der Umstand mit, daß das d) Sardinen.

für die Konservierung der Sardinen nötige Oel wesentlich teurer geworden ist. Besonders hoch waren die Preise für bessere Fische, die sich zum Einlegen für den deutschen Konsum eignen. An der nordfranzösischen Küste zeigten sich die Sardinen später als gewöhnlich. Die Fischer jener Gegend glaubten bereits, die Sardinen hätten ihre Küste verlassen, und fürchteten ernstlich für ihre Existenz. Den Grund für das Ausbleiben der Sardinen glaubte man in den großen Manövern zu erblicken, die von der französischen Flotte an jenen Küsten abgehalten wurden. Mit Freuden begrüßten die geschädigten Fischer darum das Wiederauftauchen der Fischzüge, die sich allem Anschein nach nur in die tieferen Meeresschichten zurückgezogen hatten. Glücklicherweise gestattete das günstige Herbstwetter, den Fischfang lange auszudehnen.

e) Kaviar.

e) Kaviar. Malossol-Kaviar.

Die Nachfrage nach Astrachaner Kaiser-Malossol (Hausen-Kaviar) war im Frühjahr 1908 im Vergleich zum Vorjahre stärker. Der Verbrauch war um ca. ein Drittel größer, und die Einkaufspreise gingen infolgedessen um 10—15 % in die Höhe. Die Sommerware erfuhr gegen das Vorjahr ebenfalls eine Preissteigerung. Für das Herbstgeschäft wurden gleich hohe Preise erzielt wie im Winter 1907 und Frühjahr 1908. Die Qualität war im allgemeinen gut.

Beluga-Kaviar.

Auch für ungesalzenen, kleinkörnigen Stör-Kaviar (Parnaja) war gegen die gleiche Periode des Vorjahres eine wesentlich stärkere Nachfrage zu verzeichnen, was für diese Qualität, welche vom Publikum in den letzten Jahren dem großkörnigen Malossol vorgezogen wird, ebenfalls eine erhebliche Preissteigerung zur Folge hatte.

Preßkaviar.

Preßkaviar wird namentlich in Rußland sehr geschätzt und nur in minimalen Quantitäten nach Deutschland eingeführt.

f) Krebse.

f) Krebse.

Die Wintersaison 1907/08 verlief bis Weihnachten einigermaßen zufriedenstellend, während die Monate Januar bis April 1908 ein äußerst schwieriges Geschäft brachten, bei welchem die hohen Unkosten nicht einzubringen waren. Das Sommer- und Herbstgeschäft nahm wieder einen regelmäßigen Verlauf. Die Geschäftslage zwingt die Krebshandlungen bei dem Einkauf im Auslande zu großer Vorsicht, da die hohen Einkaufsspesen das seit Jahren geringer werdende Quantum übermäßig belasten. Erfreulich ist die Zunahme der Krebsbestände in Deutschland, die besonders in diesem Jahre wesentlich hervortrat. Die deutschen Krebsfischer erzielten hohe Preise. — Das Geschäft in Krebskonserven erhielt sich in dem früheren Umfange.

g) Hummern.

g) Hummern.

Die Einfuhr von Hummern über Hamburg nach Deutschland, von der ca. drei Viertel aus Norwegen, ein Viertel aus Dänemark, Helgoland und Frankreich stammen, betrug vom 1. Jan. bis 31. Okt. 1908 ca. 500 000 Stück. Der relativ stärkste Umsatz, der auf die Monate Januar bis März und Mai bis Juni entfällt, hat in diesem Jahre um ca. 15 % abgenommen. Der direkte Import aus Dänemark wies eine Zunahme um ca. 170 000 Pfund gegen das Vorjahr auf. Die Qualität war im allgemeinen mäßig, namentlich von Januar bis Mai, und geringer als im Jahre 1907. Es ist eine auffallende Erscheinung, daß die Tiere, besonders in Norwegen, kleiner und schlechter ausfielen als je. Die Ursache ist unbekannt, jedoch nimmt man an, daß die Minderwertigkeit auf zu niedriger Temperatur und zu geringem Salzgehalt des Wassers beruht.

h) Austern.

h) Austern. Englische Austern.

Die Einfuhr englischer Austern hat gegen das Vorjahr um ca. 10 % abgenommen. Die Gründe dafür dürften in verschiedenen Ursachen zu suchen sein: die allgemeine schlechte Geschäftslage, die Austernfurcht, die Erhöhung der Austernpreise und der Qualitätsrückgang. An Qualität war im Frühjahr Burnhamware ganz hervorragend, namentlich gegenüber der gleichen Periode des Vorjahres, während sie im Herbst an Fettgehalt geringer war. Colchester waren im Frühjahr, besonders aber im Herbst, mager. Der Preis stellte sich für englische Austern allerfeinster Ware auf ca. 220 Mk. pro 100 Stück, inkl. Zoll franko Berlin, also gegen das Vorjahr um ca. 10 % höher.

Holländische Austern.

Holländische Austern wurden ebenfalls weniger eingeführt als im Vorjahre, was der ungünstigen Konjunktur in Handel und Industrie zugeschrieben wird, trotzdem sich die Austern holländischer Herkunft beim Publikum immer größerer Beliebtheit erfreuen. Sie kommen hauptsächlich von den Zeländischen Parks. Die Qualität war im allgemeinen besser als im vorhergehenden Jahre. Die Preise schwankten je nach Qualität von 125—150 Mk. pro 100 Stück inkl. Zoll franko Berlin.

Nordsee-Austern (sogenannte Helgoländer).

Nordseeaustern werden hauptsächlich für Back- und Kochzwecke gebraucht. Sie waren reichlich vorhanden. Während der Saison, die vom Oktober bis April dauert, wurden ca. 1 Million Stück gefangen. Die Qualität war gut. Der Preis betrug ca. 80 Mk. pro 100 Stück.

III. Industrie der Steine und Erden.

47. Baumaterialien.

a) Hintermauerungssteine.

Erster Bericht.

a) Hintermauerungssteine. Erster Bericht. Allgemeines.

Die Geschäftslage der Steinbranche bot im Berichtsjahre kein erfreuliches Bild; ein ähnlicher Tiefstand für die Fabrikation und den Handel mit Hintermauersteinen hat seit zwölf Jahren nicht bestanden. Die bereits im Jahre 1907 auf den Konsum sehr lähmend einwirkenden Verhältnisse, wie z. B. die schwierige Beschaffung von Hypotheken und Baugeldern, die hohen Zins- und Provisionssätze bei herabgesetzten Beleihungsgrenzen, der notorische Ueberfluß an leerstehenden Wohnungen und der dadurch hervorgerufene Rückgang der Mieten, sowie im Gegensatz hierzu der stetig steigende Preis für Baustellen, blieben auch im Berichtsjahre bestehen und veranlaßten einen noch weiteren Rückgang der Bautätigkeit. Die Hoffnung, daß durch Herabsetzung des Bankdiskonts auch eine größere Flüssigkeit und Verbilligung der Hypotheken- und Baugelddarlehen herbeigeführt würde, hat sich nicht erfüllt, denn, wenn auch die Hergabe kurzfristiger Baugelddarlehen sich etwas leichter und billiger gestaltete, so blieb doch die Beschaffung fester Hypotheken nach wie vor sehr schwierig und teuer. Unter solchen Verhältnissen konnte die Spekulationsbautätigkeit trotz niedriger Materialpreise und reichlichem Angebot von Arbeitskräften nicht lohnend erscheinen und mußten vorsichtige Unternehmer große Zurückhaltung üben. Die Zahl der Neubauten, die schon im Frühjahr gering war, nahm im Laufe des Jahres mehr und mehr ab und dürfte kaum die Hälfte des Jahres 1907 betragen haben.

Fabrikation.

Die Fabrikation von Hintermauersteinen war im Jahre 1907 nur wenig hinter der des Jahres 1906 zurückgeblieben. Es befanden sich daher am Anfang des Berichtsjahres ausreichende, bis zur neuen Fabrikation nicht aufzubrauchende Bestände von Steinen auf den Ziegeleien, so daß eine Preissteigerung, wie sie im Frühjahr gewöhnlich eintritt, wenn Aussicht besteht, die Bestände aus der vorjährigen Kampagne würden den Bedarf bis zur neuen Produktion nicht decken können, diesmal nicht nur ausblieb, sondern schon in den Monaten Mai und Juni mit dem Angebot von Steinen aus der neuen Produktion ein ferneres Weichen der Preise stattfand. Die bereits im Herbst 1907 einsetzenden Bemühungen eines großen Teiles der für den Absatz nach Berlin in Betracht kommenden Ziegeleien, sich wieder zu einem Syndikat zu vereinigen, um durch gemeinsame Einschränkung der Produktion eine Aufbesserung der Preise zu erreichen, waren erfolglos geblieben; es stand daher zu erwarten, daß bei der vollen Produktion noch weitere Preisrückgänge eintreten würden. Diese

Befürchtung erfüllte sich. Die von Fabrikanten beim Verkauf an Händler erzielten Preise für Hintermauersteine erreichten in den Monaten August und September mit 17 bis 17½ Mk. pro Mille den niedrigsten Stand, bei dem für den Fabrikanten kaum noch ein Nutzen übrig blieb. Bei der geringen Nachfrage nach Hintermauersteinen war der Konkurrenzkampf der Händler sehr heftig, dem sich noch die Konkurrenz der neubegründeten Ziegeltransport-Aktiengesellschaft zugesellte, die, um ihre Fahrzeuge und Löscheinrichtungen im Betrieb zu erhalten, den Steinhandel selbst aufgenommen hatte. Dieser Kampf führte naturgemäß zu einem Preisdruck, der schließlich für den ganzen Handel wenig Nutzen übrig ließ. Im Herbst entstand infolge des früh einsetzenden Frostwetters, das einen vorzeitigen Schiffahrtsschluß befürchten ließ, der Inangriffnahme zahlreicher Neubauten auf Grundstücken, die unter Gewährung billiger Baugelder, aber mit Bauverpflichtung verkauft worden waren, sowie infolge behördlicher Ausschreibung großer Lieferungen für Bauten eine starke Nachfrage nach Steinen, die eine von Woche zu Woche sich fortsetzende Preissteigerung zur Folge hatte, von der aber anzunehmen ist, daß sie höchstens bis zur neuen Produktion andauern wird.

Preise.

Die Preise für Hintermauersteine marktgängiger Ware stellten sich je nach den Bezugsorten im Verkehr zwischen Fabrikanten und Händler:

		a) bei Wasserlieferung Mk.		b) bei Bahnlieferung Mk.
in den Monaten Januar-März . .	auf	18.50—19	auf	20—20.50
„ „ „ April-Juni . . .	„	18, 18.25—18.50	„	19—19.50
„ „ „ Juli-September .	„	17.50—18	„	18.50—19
„ „ „ Oktober-Dezember	„	19—25	„	20—26

Im Verkehr zwischen Händlern und Konsumenten stellten sich die Preise um 0,75 Mk. bis 1 Mk. pro Mille höher.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Bautätigkeit.

Die überaus geringe Bautätigkeit, die sich schon im Jahre 1907 bemerkbar machte, hat sich auch auf das Berichtsjahr übertragen. Infolge der äußerst schwierigen Verhältnisse auf dem Kapitalmarkte war es den Bauausführenden fast unmöglich, ausreichende Baugelder sowie Hypotheken zu annehmbaren Zinsen und Provisionen zu erhalten. Viele Bauunternehmer, die lediglich auf die Baugelder angewiesen waren, nahmen deshalb von der Ausführung ihrer Projekte Abstand. Mehrere Fälle waren sogar zu verzeichnen, in denen von der schon erteilten Bauerlaubnis nachträglich kein Gebrauch gemacht wurde. Dagegen wurden Geschäftshäuser sowie staatliche und städtische Bauten — namentlich Schulen — erfreulicherweise in größerer Zahl errichtet. Das konnte natürlich nicht hindern, daß die allgemeine Marktlage derartig ungünstig wurde, wie sie seit Jahren nicht gewesen war.

Preise.

Für Hintermauerungssteine sanken die Preise gleich zum Jahresanfang auf 19 Mk. frei Kahn Berlin herab. Selbst, als der Frost Mitte Februar des Berichtsjahres nachließ, wollte die Bautätigkeit nicht reger werden. Die Preise gingen deshalb nochmals zurück, so daß Anfang März gute Zehdenicker Mauersteine schon mit 18,50 Mk. und gegen Ende März sogar mit 18,25 Mk. zu haben waren, ein Preis, der bei der Mehrzahl der Ziegeleien kaum die Herstellungskosten deckte. Anfang April versuchten die Ziegeleibesitzer, den Preis wieder auf 18,75 Mk. hochzubringen; doch wurden sie durch die überaus geringe Nachfrage nach Steinen bald gezwungen, auf den alten Preis wieder herabzugehen. Auch im Sommer blieb dieselbe trostlose Lage ohne Aussicht auf Besserung bestehen. Die Preise gingen daher im Juni auf 18 Mk. und im Juli sogar auf 17,50 Mk. zurück. Dieser außerordentlich niedrige Preis blieb während der folgenden Monate bestehen. Gegen Ende Oktober versuchten viele Ziegeleibesitzer die Preise etwas in die Höhe zu bringen. Infolge geringer Vorräte, stärkerer Nachfrage und der Frostgefahr gelang es später, die Preise namhaft zu erhöhen. Bahnsteine, d. h. mit der Bahn zugeführte Steine erzielten das ganze Berichtsjahr hindurch durchschnittlich um 1 Mk. höhere als die genannten Preise. Mehrere Ziegeleibetriebe haben infolge Konkurs usw. ganz stillgelegen; ebenso haben verschiedene Ziegeleien infolge der schlechten Konjunktur gar nicht oder nur wenig gearbeitet, so daß die ganze Produktion im Berichtsjahre nur ca. 60—70 % der sonstigen Produktionstätigkeit ausmachte. Auch die Schiffer wurden durch die allgemeine schlechte Geschäftslage in Mitleidenschaft gezogen und fuhren im Herbst zu den gleichen Frachtsätzen wie im Sommer, während sie in den Vorjahren stets 60—75 Pfg. mehr erhielten. Für die Ziegeleien hat die ungünstige Marktlage einen großen wirtschaftlichen Verlust zu bedeuten. Da Kohlen und andere Rohmaterialien ständig im Steigen begriffen waren, so ist bei vielen Ziegeleien infolge der überaus niedrigen Verkaufspreise ein nennenswerter Gewinn nicht zu verzeichnen gewesen.

b) Verblendsteine und Kalksandsteine.

Erster Bericht.

b) Verblendsteine und Kalksandsteine. Erster Bericht. Allgemeines.

Das Berichtsjahr ist für den Steinhandel in Berlin eines der traurigsten seit langen Jahren gewesen. Die ungemein schwierigen Geldverhältnisse brachten es mit sich, daß zeitweise eine fast vollkommene Stockung im Baugewerbe stattfand, zumal es zur gleichen Zeit auch an behördlichen Arbeiten mangelte. Wenn auch in der zweiten Hälfte des Jahres die Geldflüssigkeit größer wurde, so blieb doch bisher die Wirkung für den Baumarkt aus. Die Erklärung hierfür liegt darin, daß das Geld zwar flüssig ist, jedoch im allgemeinen das Vertrauen fehlt und die finanzielle

und politische Lage noch nicht derartig gefestigt ist, daß das Kapital wieder fest und langfristig, sondern immer noch kurzfristig angelegt wird. Die geschilderten Umstände, welche fast zu einer Krisis im Baugewerbe führten, haben auch dem Steinhandel schwere Verluste gebracht, da die Kundschaft ihren Verpflichtungen in sehr vielen Fällen nicht mehr nachkommen konnte. Die Tatsache, daß der Grundbesitz in Groß-Berlin eine Entwertung durch ein Herabgehen der Mieten erfahren hat, brachte einen großen Teil der im Baugeschäft tätigen Kundschaft des Baumaterialienhandels wirtschaftlich zurück. Die Ungunst der wirtschaftlichen Verhältnisse brachte es mit sich, daß der Zuzug nach Berlin bei weitem hinter demjenigen normaler Jahre zurückgeblieben ist. Daher war die Produktion von Wohnungen, obwohl sie schon seit zwei Jahren erheblich eingeschränkt worden ist, immer noch größer als die Nachfrage. Wenn trotzdem im Steinhandel in den letzten Monaten des Jahres eine rapid steigende Konjunktur einsetzte, welche die Preise von 15 bis auf 29 Mk. loko Berlin trieb, so hatte sie ihre Ursache in der verringerten Zufuhr von Material, eine Folge des früh einsetzenden Frostes, der schon im Oktober die Wasserstraßen sperrte. Dadurch war es den auf Wasserverladung angewiesenen Ziegeleien, deren Zahl bei weitem die größte ist, unmöglich, den Markt weiter zu versorgen. Die Berliner Lager waren noch nicht mit genügenden Vorräten versehen und daher bald geleert. So konnten die Ziegeleien, denen einen Bahnverladung möglich war, hohe Preise fordern und erzielen. Sie hätten den Bedarf kaum allein decken können, wenn nicht die Kalksandsteinindustrie zu Hilfe gekommen wäre. Fast alle Fabriken dieser Branche hatten bereits den Betrieb eingestellt, als die Preise das Niveau von 20 Mk. erreicht hatten, fingen nun aber sofort wieder an zu produzieren.

Das Verblendsteingeschäft, speziell das Geschäft in gelber Ware aus der Lausitz, fiel im Berichtsjahre gegen die vorangegangenen beiden Jahre der Hochflut wesentlich ab. Es fehlten vor allen Dingen die Industriebauten, die den größten Teil dieses Fabrikats und $^4/_4$ Vollverblender verbrauchen. Denn die allgemeine schlechte Weltkonjunktur brachte es mit sich, daß an eine Vergrößerung bestehender, bezw. Errichtung neuer Betriebe wenig gedacht wurde und solche meistens nur da ausgeführt wurde, wo die Vorbereitungen, wie Abbruch usw., eine Hintanhaltung nicht mehr zuließen. Die festen Hohlbruchverblender wurden ebenfalls wenig begehrt, da die herrschende Moderichtung nach wie vor auf Putzbauten abzielt. Trotz Verkürzung der täglichen Arbeitszeit um 1—2 Stunden haben sich infolge dieser Zustände auf den Ziegeleien große Vorräte angesammelt, und die Preise mußten, wenn auch nur wenig, weichen. Dieser Rückgang wurde aber durch die Herstellungskosten keineswegs gerechtfertigt; denn es mußten für rechtzeitig pro 1908 vollzogene Abschlüsse auf Verblendsteine.

Kohlen höhere Preise bewilligt werden, als im Vorjahre. Die Löhne, die im Jahre 1907 infolge von Streiks bis um 25% erhöht werden mußten, hielten sich auf gleicher Höhe. Ueber Arbeitermangel war nicht zu klagen, im Gegenteil, das Angebot war stark; die Leute zeigten sich äußerst willig und verspürten keine Neigung zu Streiks. — Für feinere Verblendsteinwaren existieren keine Kartelle; die gepflogenen, umfangreichen Verhandlungen zum Zwecke der Erreichung einer Verkaufsvereinigung führten zu keinem Resultat.

Rathenower Verblender.

Das Geschäft in Rathenower Handstrich- und Maschinen-Verblendern verlief im Berichtsjahre ziemlich normal. Für das Frühjahr waren größere Bestände aus der vorjährigen Produktion nicht übrig geblieben; die vorhandenen Vorräte konnten nach Eröffnung der Schiffahrt schlank abgenommen werden. Als die neue Produktion an den Markt kam, fanden sich für sie auch noch willige Abnehmer. Dieses Verhältnis blieb etwa bis Mitte Oktober bestehen. Seitdem wurde die Nachfrage etwas schwächer, so daß sich einige Bestände angesammelt haben. Auch beim Schluß der Schiffahrt waren diese immer noch nicht bedeutend. Selbst wenn die Winterproduktion hinzukommt, werden im Frühjahr auch noch nicht so große Mengen vorhanden sein, daß sie bei einigermaßen normalem Verlauf des Frühjahrsgeschäftes nicht bald geräumt werden könnten. Der Umfang der gesamten Rathenower Betriebe ist nicht so groß, daß Einschränkungen bisher vorgenommen werden mußten. Demgemäß war es auch möglich, fast durchgängig die Preise zu halten, die seit Jahren gegen früher sukzessive gesteigert worden und heute auf einer Höhe angelangt sind, daß die Produzenten bestehen können.

Poröse Ziegel.

Poröse Voll- und Lochziegel mußten sich einen Preisdruck gefallen lassen. Sie litten ebenfalls unter der schlechten Baukonjunktur; namentlich waren diejenigen Werke mangelhaft beschäftigt, die sich mit der Herstellung der Deckensteine befassen.

Kalksandsteine.

Für die Fabrikanten der Kalksandsteine, Hartbrandsteine und Klinker war das Berichtsjahr unbefriedigend. Da Kalksandsteine an Stelle von Hartbrandsteinen nach polizeilicher Genehmigung Verwendung finden dürfen, so greifen diese Artikel sehr ineinander, bezw. machen sich untereinander sehr scharfe Konkurrenz. So ist es erklärlich, daß die Klinkerwerke in Heegermühle und Umgegend, welche den Berliner Markt zum großen Teil versorgen, sehr unter Mangel an Absatz zu leiden hatten. Von den Kalksandsteinfabriken wurde ein großer Teil völlig stillgelegt, während andere den Betrieb nur in beschränktem Umfange aufrecht erhielten.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Kalksandsteine.

Für Kalksandsteine war die schlechte Marktlage ebenfalls nachteilig; die Fabriken waren nur wenig beschäftigt. Im Anfang des Berichtsjahres waren die Preise die gleichen, wie für Hinter-

mauerungssteine; jedoch machte sich im Herbst eine lebhafte Steigerung bemerkbar. Dazu kam noch, daß sich Anfang Oktober die Fabriken zusammenschlossen und ihre Produktion durch ein gemeinsames Verkaufskontor verkauften. Verblendsteine wurden infolge der geringen Bautätigkeit ebenfalls weniger verkauft, zumal für größere, monumentale Bauten noch immer die teuren Fassaden aus Sandstein oder Muschelkalk bevorzugt werden.

Rathenower Steine.

Nur Rathenower Handstrichsteine fanden infolge der größeren Verwendung als Verblender bei staatlichen und städtischen Bauten einen lebhaften Absatz. Gute Steine erzielten einen hohen Preis und waren zeitweise vollständig vergriffen. Dagegen hatten rote und gelbe ¼ und ½, sowie ⁴/₄ Maschinenverblender nur wenig Nachfrage zu verzeichnen.

Loch- und Vollsteine.

Poröse Loch- und Vollsteine wurden infolge der geringen Bautätigkeit auch nur wenig verlangt; die Preise wurden im Sommer bedeutend herabgesetzt, um durch Anregung der Kauflust den Fabriken nur einigermaßen Beschäftigung zuzuführen.

Ueber die Ziegelpreise gibt folgende Tabelle Aufschluß:

ab. 70.

Steinpreise (in Mark pro 1000 Stück).

	I. Quartal		II. Quartal		III. Quartal		IV. Quartal	
	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	1908
intermauerungsziegel I. Klasse . .	24—27	19—22	22—24.50	19—21.50	19.50—22	18—20.50	18.75—23	18.50—28.50
desgl. per Bahn bezogen . . .	25—28	21—23	23—26	21—23	21—24	19.50—22	18.75—25	19.75—29.50
(Hintermauerungsziegel II. Klasse sind 1 Mk. billiger)								
intermauerungsklinker I. Klasse . .	28—33	21—30	27.50—31	24—30	24—30	26—31	23—30.50	26—32
rettziegel von der Oder, artbrandziegel vom Freienwalder Kanal und von der Oder	28—33	28—32	27.50—33	27—32	26—33	27—33	26—32	26—34
linker	31.50—38	27—38	30—36	27—38	30—37	28—38	30—38	28—36
irkenwerder Klinker	34—60	40—60	46—60	40—60	46—60	39—60	40—60	40—60
athenower Handstrichziegel	37—41	36—41	36—40	36—40	38—40	36—40	36—40	36—41
desgl. zu Rohbauten	39—46	38—45	40—45	38—45	40—45	38—45	40—45	38—45
desgl. Maschinenziegel Ia Verblender	46—52	50—53	45—52	50—53	45—50	45—54	45—52	50—54
desgl. desgl. II	42—50	43—48	42—45	44—48	42—47	42.50—48	43—45	42—50
desgl. Dachziegel	25—35	32—40	31—36	31—35	30—35	31—36	28—36	30—35
oröse Vollziegel	29—33	30—33	30—33	30—33	30—34	29—35	30—34	29—33
oröse Lochziegel	27.50—33	27—31	27—32	27—31	27—32	25—30	28—31	25—31
hamotteziegel	100—150	90—150	100—150	100—150	100—150	80—150	100—150	80—11
elbe Verblender: Sommerfelder . .	50—60	54—60	50—60	54—60	50—60	53—60	50—60	55—60
desgl. Wittenberger, Poleyer . . .	50—70	52—60	50—70	52—60	50—70	52—60	50—70	55—60
erliner Kalksandsteine	22—26	17—22	21—23	18—20	19.50—21.50	18—20	18—22	17.50—24

c) Zementfabrikation.

c) Zementfabrikation.

Für die Fabrikation und den Handel mit Portlandzement verlief das Berichtsjahr, soweit es sich um die Verhältnisse in Berlin und um die nächste Umgebung handelt, durchaus ungünstig. Mangelnde Unternehmungslust, welche durch Geldknappheit und die Schwierigkeit, Bau- und Hypothekengelder zu beschaffen, hervorgerufen war, hemmte die Bautätigkeit auf allen Gebieten; auch staatliche und kommunale Behörden schränkten ihre Bautätigkeit nach Möglichkeit ein, so daß sich das Zementgeschäft nur in engen Grenzen bewegte. Dazu kam, daß eine Reihe neuer Zementfabriken, welche im Laufe des Sommers fertiggestellt

wurden und nicht den bestehenden Verkaufsvereinigungen angehörten, den Berliner Markt mit ihren Fabrikaten überfluteten und zu jedem nur annehmbaren Preise ihre Ware verschleuderten. Die an feste Preise gebundenen alten Fabriken büßten infolgedessen einen Teil ihrer Kundschaft ein und gingen mit großen Beständen in das neue Jahr. Der Preis war durch das Syndikat der vereinigten Fabriken auf 6,25 Mk. festgesetzt worden, und dieser hohe Preis wurde von den Syndikatsfirmen auch während des ganzen Betriebsjahres aufrecht erhalten, trotzdem die neuen Fabriken den Preis unterboten. Im Hoch- wie im Tiefbau erzielte Zement infolge der überaus häufigen Anwendung des Betons lebhafte Nachfrage. Im Laufe des Herbstes ist es gelungen, den größten Teil dieser außerhalb stehenden Fabriken zu den Preiskonventionen heranzuziehen. Ob aber das nächste Jahr günstiger als das Berichtsjahr werden wird, hängt lediglich davon ab, wie der Geldmarkt und infolgedessen die Bautätigkeit sich im Jahre 1909 gestalten werden.

d) Mörtelfabrikation.

d) Mörtelfabrikation.

Infolge der allgemeinen schlechten Wirtschaftslage und des teuren Geldstandes war die Bautätigkeit und dementsprechend auch der Absatz von Mörtel in Berlin besonders in der ersten Hälfte des Berichtsjahres geringer als im Vorjahre. Wenn auch in den Vororten das Geschäft etwas lebhafter war, so blieben die Umsätze gegen das Jahr 1907, welches schon einen erheblichen Rückgang gebracht hatte, noch weiter zurück. In der zweiten Jahreshälfte wurde die Bautätigkeit und damit auch der Absatz an Mörtel infolge der etwas leichteren Beschaffung erststelliger Hypotheken reger, jedoch war ein einigermaßen befriedigendes Geschäft nicht zu erzielen.

e) Gips.

e) Gips. Geschäftsgang.

Die schlechte Geschäftslage in der Gipsindustrie, die bereits im Jahre 1907 fühlbar gewesen war, hat sich im Laufe des Berichtsjahres noch weiter verschärft. Die Preise, die 1907 bereits einen Tiefstand erreicht hatten, der mit den Herstellungskosten nicht in Einklang zu bringen war, haben sich im Berichtsjahre noch weiter ermäßigt. Die Kohlenpreise und Löhne haben dagegen dieser Ermäßigung gegenüber keine Verminderung erfahren. Es ist infolgedessen von einem großen Teil der Harzer Werke nicht nur ohne Verdienst, sondern direkt mit Verlust gearbeitet worden. Wenn auch die Aussichten für das Jahr 1909 günstiger erscheinen, so haben sich doch die Fabriken infolge des außergewöhnlich geringen Absatzes im Berichtsjahre bemüht, einen großen Teil ihrer Erzeugnisse für das nächste Jahr zu verschließen. Die Folge davon war, daß Angebote gemacht wurden, welche die bisherigen niedrigen Preise in der Gipsindustrie während

der letzten zehn Jahre trotz der damaligen wesentlich niedrigeren Herstellungskosten noch unterboten. Ob die in Aussicht stehende Besserung wirklich eintreten wird, ist noch fraglich. Die Erzeugungsmöglichkeit der Werke ist durch den Bau einer neuen Fabrik erhöht worden. Ferner ist eine Aktiengesellschaft gegründet worden, die die Errichtung einer Gipsfabrik in Osterode am Harz bezweckt, angeblich aber hauptsächlich Exportzwecken dienen soll.

Verbandswesen.

Die schon seit vielen Jahren bestehenden Bestrebungen, einen Zusammenschluß der Werke zustande zu bringen, sind auch im Berichtsjahre fortgesetzt worden. Leider hat es sich gezeigt, daß trotz der schlechten Lage der Gipsindustrie an einen Zusammenschluß der Werke wegen ungewöhnlich hoher und unerfüllbarer Forderungen eines Werkes in absehbarer Zeit kaum zu denken ist.

Verkauf mit Mindergewicht.

Die Lieferung von Mindergewicht durch einige unreelle Händler hat in diesem Jahre nicht aufgehört, sondern vielmehr eine weitere Ausdehnung erfahren. Es wird infolgedessen vom Deutschen Gipsverein beabsichtigt, mit Unterstützung des Ausschusses der Ton-, Zement- und Kalkindustrie an den Preußischen Minister für Handel und Gewerbe eine Eingabe zwecks Einführung einer einheitlichen Gipspackung zu richten. Ferner soll jeder Lieferant von Gips gezwungen sein, das Gewicht eines jeden Sackes Gips deutlich auf dem Sack zu vermerken. Der Nutzen der Baumaterialienhändler an dem Verkauf von Gips war sehr gering. Einesteils liegt dies an den Lieferungen von Mindergewicht durch unreelle Händler, welche dementsprechend ihre Preise niedriger stellen können, andernteils wird von Baumaterialienhändlern Gips fast als Lockartikel gehandelt.

Verbrauch.

Der Verbrauch an Gips und Gipsdielen in Berlin und den Vororten wird für das Jahr 1908 auf etwa 9500 Waggons geschätzt, von denen die Berliner Gipswerke L. Mundt vorm. H. Kühne in Sperenberg etwa 6200 Waggons, den Rest die Werke am Harz lieferten.

Zahlungsweise.

Die Zahlungen erfolgten recht schleppend; häufig mußten Prolongationen vorgenommen werden. Verluste dürften wohl alle Fabrikanten sowie Händler mehr oder weniger erlitten haben.

f) Straßenbaumaterialien.

f) Straßenbaumaterialien. Pflastersteine. Absatz.

Der Absatz von Pflastersteinen war während des Berichtsjahres im allgemeinen und auch in Berlin etwas lebhafter als im Jahre 1907. Die Ursache lag daran, daß der teure Geldstand, der im Jahre 1907 besonders den Ausbau von Straßen in den Vororten, die hauptsächlich Pflastersteine gebrauchen, hintenan gehalten hatte, etwas günstiger geworden ist. Die Verkaufspreise waren aber durchweg niedriger als im Jahre 1907.

Künstliche Pflastersteine.

Von künstlichen Steinen werden in Berlin und Umgegend nur Schlackenpflaster, und zwar Steine aus dem Mansfelder Revier,

verwendet. Diese Steine bestechen durch das gute, regelmäßige Aussehen, sind aber außerordentlich spröde und widerstehen nicht den Schlägen der Ramme. Außerdem werden sie besonders bei starkem Verkehr sehr glatt; die Verwendung dieser Steine nimmt deshalb immer mehr ab, nachdem die Behörden sich von diesen Eigenschaften im Laufe der Jahre überzeugt haben. Nur für sehr wenig befahrene Straßen in den Vororten ist die Verwendung dieser Steine angezeigt.

Konkurrenz der ausländischen Steine.

Der Absatz von einheimischen Pflastersteinen litt, wie in früheren Jahren, außerordentlich unter der Konkurrenz der schwedischen Steine. Während infolge der neuen Handelsverträge und höheren Zölle alle fremden Industrieprodukte im Preise gestiegen sind und damit auch die einheimischen Industrieprodukte, Löhne und Unkosten, sind fast nur die schwedischen Pflastersteine von dem Zoll nicht betroffen worden. In der deutschen Steinindustrie werden alle Nachteile der neuen Zollgesetzgebung in Form höherer Gestehungskosten empfunden, während der Ausgleich einer verminderten Konkurrenz an ausländischer Ware fehlt. Zum Ausgleich waren seinerzeit billigere Eisenbahntarife versprochen worden. Dieses Versprechen ist aber bis jetzt nicht gehalten worden. Hierzu kommt noch, daß die deutschen Behörden in oft sehr einseitiger Weise ausländisches Material bevorzugen und sich nicht einmal die Mühe nehmen, zu untersuchen, ob und inwieweit deutsches Material gleicher oder besserer Qualität vorhanden ist. So sind z. B. zum Bau einer großen Prachtstraße bei Berlin, die aus Staatsmitteln hergestellt wurde, größtenteils nur schwedische Kleinpflastersteine verwendet worden, und es wurden anfänglich einheimische Firmen nicht einmal zur Offertenabgabe aufgefordert. Die Behörde vergab sehr große Lieferungen nach Schweden, ohne durch eine öffentliche Ausschreibung sich darüber zu vergewissern, inwieweit die deutsche Steinindustrie in der Lage war, den Bedarf zu decken. Aehnlich verhalten sich die Behörden von Berlin und Vororten. Obwohl z. B. Basalt, der in sehr vielen rheinischen und hannöverschen Städten fast allein verwendet wird, an Härte und Widerstandsfähigkeit dem schwedischen Granit weitaus überlegen ist, macht man nicht den Versuch, sich darüber zu vergewissern, wie weit Basalt zur Verwendung geeignet ist, oder man ignoriert die gemachten Erfahrungen. Z. B. liegt in der verlängerten Perleberger Straße in Moabit Basaltreihenpflaster seit zwanzig Jahren und hat sich dort besser bewährt als andere Pflastermaterialien, die in der gleichen Straße verlegt sind, und sogar besser als schwedischer Granit.

Verschiedenheit der Formate der Pflastersteine.

Sehr schädlich für die Produktionsverhältnisse der Granitindustrie erweist sich ferner die Buntscheckigkeit der seitens der verschiedenen Behörden für die Bearbeitung und Maße gegebenen Vorschriften. Fast jeder Kreis, jedes kleine Städtchen, jede größere

Stadt und die preußische Staatsbahn haben ihre besonderen Vorschriften. Dazu kommt noch, daß sehr oft bei den einzelnen Ausschreibungen von den für die einzelnen Städte geltenden Bestimmungen Abweichungen vorgeschrieben werden. Es ist unmöglich, für jeden einzelnen Verbraucher einen verhältnismäßig so rohen Artikel wie Pflastersteine innerhalb der geringen vorgeschriebenen Grenzen herzustellen. Die Folgen sind erhöhte Produktionskosten. Beanstandungen durch die Abnehmer und Verluste der Steinproduzenten. Aehnlich liegt es bei der Herstellung von Bordschwellen. Auch hier hat nicht nur jede Stadt ihre besonderen Profile, sondern es werden auch stets Abänderungen dieser Profile verlangt, und die Folgen sind ein großer Lagerbestand, Beanstandungen und Verluste.

Eisenbahntarife.

Ein weiteres sehr ungünstiges Moment für die Steinindustrie ist die große Unübersichtlichkeit der Eisenbahngütertarife. Es gibt eine so große Anzahl von besonderen Tarifen für Steintransporte, Spezialtarife für bestimmte Empfangs- und Versandgebiete, daß es sehr oft besonderer Studien und Erhebungen bedarf, um herauszufinden, mit welchem billigsten Tarif die Steine zu befördern sind. Die Bestrebungen der deutschen Steinindustrie auf eine Vereinheitlichung des Eisenbahntarifwesens sind bis jetzt ohne Erfolg geblieben, doch hört man, daß Erhebungen seit Jahren vorgenommen werden. Erfahrungsgemäß gibt die deutsche Steinindustrie einen Hauptanteil an den Frachten der deutschen Eisenbahnen, und trotzdem nimmt man auf ihr Interesse nicht die Rücksicht, wie auf die Kohlen- und Eisenindustrie, deren Interessenten Sitz und Stimme in den Eisenbahnbeiräten haben. — Ein schwerer Nachteil wurde Ende 1907 der deutschen Steinindustrie zugefügt durch die plötzliche Aenderung der Tarifvorschriften für bearbeitete Bordsteine. Während früher geputzte Bordsteine, wie sie z. B. für die Straßen Berlins verwendet wurden, zum Ausnahmetarif 5 für Wegebaumaterialien befördert wurden, und zwar nach Tarifvorschriften, deren Unklarheiten Konflikte voraussehen ließen, wurde im Jahre 1907 seitens der preußischen Staatsbahn diese Vergünstigung infolge einer Meinungsverschiedenheit ohne vorherige Anmeldung ohne weiteres aufgehoben. Es ergab sich hieraus eine Mehrbelastung von etwa 25 Mk. Fracht pro 10000 kg. Eine Erhöhung der Preise für Bordschwellen war selbstverständlich bei den laufenden Abschlüssen nicht zu erzielen. Im Gegenteil gingen die Preise seitdem dauernd bergab, und unter diesen Umständen bringt heute jeder Wagen bearbeiteter Bordschwellen einen Verlust von etwa 40 Mk. und mehr pro 10000 kg. Die Abstellung dieser auf dem Gebiete des Eisenbahntarifwesens bestehenden Uebelstände wäre dringend erwünscht.

Von einer anderen Seite geht uns folgender Bericht zu:

Im Berichtsjahre machte der bereits 1907 einsetzende Rück-

gang im Straßenbaugeschäft weitere Fortschritte, so daß das Geschäft wenig günstig war. Der Preis für Straßenbaumaterialien ging weiter zurück — etwa um 10 % —, ohne daß dadurch das Straßenbaugeschäft belebt wurde. Die noch immer wenig befriedigenden Geldverhältnisse und der ungünstige Hypothekenmarkt, besonders in zweiten Hypotheken, trägt hieran zweifelsohne Schuld. Es ist wohl auch in den Kreisen des großen Publikums das bisherige Vertrauen zu einer allgemein befriedigenden Geschäftslage noch nicht zurückgekehrt. Nachdem ein großer Teil der Vororte Berlins bereits dazu übergegangen ist, seine Straßen besser als bisher herstellen zu lassen, finden die schlechteren Steinsorten dort nicht mehr die frühere Verwendung. Die Befestigung der Straßen in besseren Steinsorten ist heute aber teurer als Asphaltpflaster. Dies veranlaßt daher auch viele Vororte, ihre Straßen asphaltieren zu lassen, so daß auch hierdurch der Bedarf in Pflastersteinen zurückgegangen und der Preis für diese gedrückt worden ist. —

Asphalt.

Die Ausführung von Asphaltpflaster blieb gegenüber dem Vorjahre nicht zurück. Im Berichtsjahre wurden in Berlin und Umgebung, Charlottenburg, Britz, Friedenau, Lichtenberg, Mariendorf, Niederschönhausen, Pankow, Reinickendorf, Rixdorf, Weißensee, Schmargendorf, Schöneberg, Steglitz, Tempelhof und Wilmersdorf 388 000 qm Fahrdämme mit Stampfasphalt und 15 000 qm mit Gußasphalt befestigt. Hierzu war ein Materialbedarf von ca. 40 000 t à 1000 kg Stampfasphalt und 900 t Gußasphalt erforderlich. Von diesen Materialien waren ca. 3800 t Stampfasphalt oder ein Zehntel des Gesamtbedarfes deutschen Ursprungs aus den Gruben in Hannover, während 35 000 t oder neun Zehntel von Gruben in Italien, Frankreich und der Schweiz geliefert wurden. An den Arbeitsausführungen waren zwölf Unternehmungen beteiligt, zehn einheimische und zwei ausländische (englische). In Berlin selbst wurden im Berichtsjahre nur 75 000 qm gegen 90 000 qm im Vorjahre, in Charlottenburg 47 000 qm gegen 36 000 qm im Jahre 1907 mit Stampfasphalt belegt. Während Berlin in den letzten beiden Jahren einen steten Rückgang in der Herstellung von Stampfasphaltdämmen aufweist, ist dieser Ausfall durch die ausgedehntere Anwendung des Stampfasphaltpflasters in den Vororten reichlich ausgeglichen worden. Die Vorortsarbeiten sind fast ausschließlich durch neuere Unternehmen und zu einem um eine Kleinigkeit niedrigeren Preise als dem in Berlin festgelegten ausgeführt, weil die alten, bekannten Unternehmungen durch einen Vertrag mit der Stadt Berlin verpflichtet wurden, nur zu den Berliner Preisen und Bedingungen in den Vororten Stampfasphaltierungen auszuführen. Die Ursache des Rückganges der Asphaltbelegung in Berlin dürfte in dem Mangel an Geldmitteln liegen, weil diese für andere Zwecke in größerem Maße aufgewendet wurden.

g) Kies und Sand.

g) Kies und Sand.

Produktion.

Die Kies- und Sandgruben waren im allgemeinen auch im Berichtsjahre infolge des schlechten Geschäftsganges auf dem Baumarkte ebenso mangelhaft beschäftigt wie im vergangenen Jahre. Doch behielten die Kiesgruben in allernächster Nähe Berlins, die kostspielige Kahn- und Bahnfrachten sowie teure Lagerplätze sparen, auch bei dem nur mäßigen Geschäftsgange ihre Rentabilität. Es kann nämlich jedes beliebige Quantum Kies und Sand für Bauten sowie für alle namentlich in den letzten Jahren in Aufschwung gekommenen Arten Zementierungen für Höfe, Keller, Fassaden, Betondecken, Zementwände, Straßenpflasterungen usw. aus den Britzer Kiesgruben pro Fuhre entnommen werden, wogegen von auswärtigen Gruben stets ganze Kahn- und Bahnladungen abgenommen werden müssen. Trotz der großen Konkurrenz an auswärtigen Gruben und der noch vorhandenen Lager von geringwertigem Aushub aus dem Teltowkanal hielten die Britzer Gruben ihre festgesetzten Preise.

Die Arbeiterverhältnisse waren günstig. Streiks kamen nicht vor.

Die Britzer Kies- und Sandgruben-Gesellschaft F. W. Körner & Co. notierte im Berichtsjahre folgende Preise ab ihrer Grube in Britz:

Gartenkies	pro	cbm	8—10	Mk.
Asphaltkies	„	„	5	„
Grober Betonkies	„	„	4	„
Feiner „	„	„	4	„
Zementsand	„	„	1.50	„

Handel.

Der Handel mit Kies und Sand erzielte im Berichtsjahre ein schlechtes Ergebnis; zwar hatten die Vororte etwas mehr Bedarf infolge der Neubepflasterung ihrer Straßen, doch wurde nur ganz billige Ware verlangt. Nach guter Ware war sehr wenig Nachfrage. Auch für Bauten war infolge der geringen Bautätigkeit kein großer Absatz vorhanden; nur guter, scharfer Nutzsand wurde begehrt, da dieser bei den großen zementierten Flächen für Fabrikräume jetzt verwendet wird. Die Verhältnisse in der Schiffahrt und den Arbeitslöhnen waren ebenso wie im Vorjahre.

h) Dachpappenfabrikation.

h) Dachpappenfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Im Handel mit Dachpappen und verwandten Produkten waren die Preise im Berichtsjahre ziemlich günstig und hielten sich auf der Höhe des Vorjahres. Dagegen hat der Absatz gegen 1907 infolge der schlechten Baukonjunktur sehr nachgelassen. Den Absatz durch einen Preisnachlaß zu erhöhen, war nicht möglich, da das Hauptrohprodukt, die Rohpappe, keinen nennenswerten Preisrückgang hatte. So betrug z. B. der Grundpreis für Rohpappen am Anfang des Jahres 20 Mk. pro 100 kg und fiel im

Laufe des Jahres um 1,50 Mk. pro 100 kg. Die anderen Rohmaterialien, Steinkohlenteer, Steinkohlenpech, Harz usw., hielten sich mit kleinen Schwankungen fast auf der gleichen Höhe wie im Jahre 1907.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Die Fabrikation der Dachpappen ist im Berichtsjahre insofern geregelt worden, als die vereinigten Rohpappenfabriken nur gewisse Stärken bezw. Nummern an die Dachpappenfabrikanten liefern, so daß die großen und leistungsfähigen Fabriken, welche für die Fabrikation von Dachpappen ausschlaggebend sind, dieselben Rohpappenstärken verarbeiten. Wenn auch die Preise der Rohpappen gegen seither herabgesetzt worden sind, so ist dies bei den übrigen Rohmaterialien, die zur Herstellung der Dachpappen erforderlich sind, nicht der Fall gewesen. Auf der anderen Seite sind jedoch die Betriebskosten so gestiegen, daß bei einem weiteren Fallen der Preise der Dachpappen — in einigen Bezirken wird schon billiger als im Jahre 1907 abgegeben — ein angemessener Nutzen nicht mehr bleiben kann. Die Umsätze in Dachpappen sind gegen das Vorjahr erheblich zurückgegangen, da die schon zu Anfang des Berichtsjahres schwache Bautätigkeit noch weiter in die Erscheinung getreten ist. Das Herbstgeschäft, welches sonst ziemlich lebhaft war, hat infolge der geringen Bautätigkeit nur teilweise den Erwartungen entsprochen. Viele der geplanten Neubauten sind infolge der mißlichen Lage des Baugewerbes nicht zur Ausführung gelangt, sondern auf unbestimmte Zeit zurückgestellt worden, wodurch nach wie vor dem Geschäft der lustlose und matte Charakter erhalten bleibt. Es ist anzunehmen, daß, falls die Bautätigkeit zum Frühjahr nicht schärfer einsetzen sollte, die bisherigen Preise für Dachpappen nicht mehr durchzuhalten sind. Der Rückschlag in der Bautätigkeit tritt jetzt in der Provinz ebenfalls schärfer hervor, so daß von der dortigen Kundschaft Spezifikationen für bereits verkaufte Dachpappen schwer erhältlich sind und neue Abschlüsse nur mit Baisseklausel getätigt werden können.

i) Eisenbeton.

i) Eisenbeton.

Verwendung.

Der Eisenbetonbau macht in Berlin wesentlich geringere Fortschritte als im Reiche. Während namentlich in Süddeutschland, in Rheinland-Westfalen und auch im Königreich Sachsen die großen Hochbauten (Geschäftshäuser, Fabriken, Speicher, Silos usw.) vielfach mit Decken, Balken und Stützen in Eisenbeton ausgeführt werden, der Eisenbeton ferner im übrigen Norddeutschland mehr und mehr Freunde gewinnt, sind in Berlin bisher nur wenige Architekten und Bauherren vorhanden, die sich zu seiner Anwendung in größerem Maßstabe entschlossen haben. An Anpreisungen seitens der in Berlin ansässigen, meistenteils sehr

leistungsfähigen Firmen hat es nicht gefehlt, doch hat z. B. das Städtische Hochbauamt in Berlin noch nicht für den Eisenbeton erwärmt werden können, obgleich gerade diese Behörde über einen sehr umfangreichen Bauetat verfügt und einige Beispiele in der Verwendung gewiß einen guten Eindruck auf die Privatarchitekten machen würden. Den Unternehmern wird immer wieder entgegengehalten, daß in früheren Zeiten schlechte Erfahrungen hinsichtlich der Haftung des Putzes an den Eisenbetondecken gemacht worden sind, und es wird nicht geglaubt, daß hieran lediglich eine mangelhafte Ausführung die Schuld trägt. Weiterhin fürchtet man, daß die Anwendung des Eisenbetons die Bauzeit verlängern könnte und daß dadurch bei den teuren Preisen für Grund und Boden in Berlin unter Umständen erhebliche Zinsverluste entstehen. Daß ein solches Bedenken nicht gerechtfertigt ist, zeigen die entstandenen Bauten, von denen u. a. der sehr große Speicher am Hafen des Teltowkanals in Tempelhof, das Passage-Kaufhaus und das Kaufhaus A. Jandorf & Co. am Kottbuser Damm genannt sein sollen. Hinderlich mag der Ausbreitung des Eisenbetons im Berliner Hochbau allerdings die gut entwickelte Ziegelindustrie in der näheren und weiteren Umgebung der Hauptstadt sein, die u. a. zu verhältnismäßig niedrigen Preisen recht gute poröse Deckensteine liefert, mit denen in den Wohnhausbauten die Decken über den Kellern und für die Balkone, Küchen und Badestuben fast ausschließlich zwischen eisernen Trägern hergestellt werden. Im Tiefbau sind bessere Erfolge zu verzeichnen; die Königliche Eisenbahndirektion Berlin hat ein sehr beachtenswertes Bauwerk, die Unterführung der Prinz-Regentenstraße in Wilmersdorf, in Eisenbeton herstellen und Eisenbetonpfähle bei den Neubauten in der Nähe des Bahnhofes Stralau-Rummelsburg verwenden lassen. Ferner werden im Auftrage derselben Behörde die Tunnelanlagen beim Neubau des Bahnhofes in Spandau mit Eisenbetonpfählen gegründet. Bei dem neuen Hafen in Tegel sind die 1200 m langen Ufermauern, die Krangleis- und andere Fundierungen in Eisenbeton und Beton zur Ausführung gekommen. In Beton läßt die Stadt Berlin zum ersten Male die Brommybrücke erbauen, während sie bisher für ihre Brücken nur Mauerwerk und Werksteine benutzt hat. Betonrohre werden für die Berliner Kanalisation nach wie vor nicht benutzt, während die Vororte schon öfter solche Röhren — wo erforderlich mit säurefester Auskleidung — verwenden. Zu Futter- und Stützmauern und zu Fundierungen wird weniger Eisenbeton, aber sehr oft der gewöhnliche Beton gebraucht und meistenteils unter Verwendung von Flußkies, den die Elbe und die Oder in guter Beschaffenheit liefern, hergestellt. Steinschlag aus natürlichem Gestein ist in Berlin wegen der hohen Frachtaufwendungen kaum unter 10 Mk. für das Kubikmeter zu haben und kann deshalb für die Betonbereitung gewöhnlich nicht in Frage

kommen. Elb- und Oderkies stehen im Preise gleich und kosten je nach den Schifferfrachten, die von den Wasserständen abhängen, 3,40—3,80 Mk. für das Kubikmeter frei Ufer; für die Anfuhr zum Bau sind 1,50—2 Mk. für das Kubikmeter zu rechnen.

Preise.

Für Portlandzement betrug der vom Syndikat einheitlich festgesetzte Verkaufspreis 6,50 Mk. für je drei Säcke = 170 kg netto einschließlich Sack bei Lieferungen innerhalb der Ringbahn, bezw. 6,65 Mk. außerhalb der Ringbahn. Für leere Säcke werden 0,20 Mk. für das Stück zurückvergütet. In Berlin wird Zement in Tonnen nur noch selten bezogen. Für das neue Jahr ist mit einer Preisermäßigung von 0,50 Mk. für 3 Sack = 1 Tonne zu rechnen, welche die dem Syndikat angehörigen bezw. mit ihm kartellierten Fabriken festgesetzt haben, um der neu entstandenen Konkurrenz die Einführung in den Berliner Markt nicht zu leicht zu machen.

Verbandsbildung.

Um zu der Lohnfrage einheitlich Stellung nehmen zu können, haben sich die namhaftesten Beton- und Eisenbetonfirmen Groß-Berlins zu dem „Verband der Berliner Beton- und Eisenbeton-Baugeschäfte" zusammengeschlossen, der auf dem Boden der Tarifverträge steht und den Anschluß an das Kartell der Arbeitgeberverbände im Baugewerbe in Aussicht genommen hat. Die Verhandlungen dieses Verbandes mit den Arbeitnehmern haben nach Anrufung des Gewerbegerichts zu einer Verständigung geführt, wobei die bei den günstigen Bauverhältnissen in den Vorjahren erhöhten Löhne zum Teil kleine Ermäßigungen erfahren haben. Als Stundenlöhne werden vom 1. Nov. des Berichtsjahres ab gezahlt: für Zementierer und Flechter $72^1/_2$, für Einschaler $62^1/_2$, für Handbetonmischer, für Beton- und Wasserträger sowie für an Hebevorrichtungen beschäftigte Arbeiter 55 und für gewöhnliche Bauarbeiter 50 Pfg. Ueberstunden werden an die Spezialarbeiter mit 15 und an die Bauarbeiter mit 10 Pfg. für die Stunde bezahlt. Diese Lohnsätze gelten für den Hochbau, während für den Tiefbau, der meistenteils mit umfangreichen Erdarbeiten verbunden ist, keine Vereinbarungen bestehen.

48. Ofenfabrikation.

Geschäftsgang.

Die Verhältnisse in der Ofenfabrikation, die im vorigen Jahre bereits überaus schlecht waren, haben sich im Berichtsjahre nicht gebessert. Infolge der Ueberproduktion war das Angebot groß und die Preise waren sehr gedrückt, so daß in den meisten Fabriken nur mit halber Produktionsfähigkeit gearbeitet werden konnte; andere Fabriken haben, abgesehen von mehreren Konkursen, die Fabrikation ganz eingestellt. Einzelne Fabrikanten sind dazu übergegangen, unter Ausschaltung des Zwischenhandels mit den Konsumenten, also den Bauunternehmern, eine direkte Verbindung zu suchen, wodurch ihnen noch größere Verluste erwachsen sind. Gegen Ende des Berichtsjahres schien die Bautätigkeit in Berlin

etwas reger und damit die Absatzmöglichkeit für die Erzeugnisse der Branche günstiger zu werden.

Löhne.

Von Lohnbewegungen ist die Branche im Berichtsjahre verschont geblieben, da die Arbeitnehmer von der Zwecklosigkeit einer solchen bei der ungünstigen Geschäftslage wohl überzeugt waren. Trotzdem wenig Arbeitsgelegenheit vorhanden war und viele Arbeitnehmer feiern mußten, war das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern nicht erfreulich, da das gegenseitige Vertrauen fehlt und bei aufsteigender Baukonjunktur zweifellos wieder mit einer Lohnbewegung gerechnet werden muß.

Preise.

Die Preise für die zur Verwendung kommenden Rohmaterialien sind andauernd hoch und stehen in keinem angemessenen Verhältnis zu den Preisen des fertigen Fabrikats, so daß die Fabrikation zurzeit absolut unlohnend ist.

Sicherung der Bauforderungen.

Es ist im Baugeschäft jetzt allgemein üblich, beim Erwerb einer Parzelle eine G. m. b. H. zu gründen, um bei einer späteren Veräußerung Kosten usw. zu sparen. Diese Neuerung schließt aber für die Lieferanten eine große Gefahr in sich, da nicht Kredit für eine Person, sondern für das betreffende Grundstück, welches die G. m. b. H. repräsentiert, verlangt und gegeben wird und bei einer Ueberlastung des Grundstückes dem Lieferanten keine Sicherheit bleibt. Hierauf müßte bei dem in Vorbereitung befindlichen Gesetz zur Sicherung der Bauforderungen Rücksicht genommen werden.

49. Schamottewaren.

Wie schon in früheren Berichten mitgeteilt, ist die Schamottefabrikation in Berlin fast gar nicht vertreten; nur die Königliche Porzellanmanufaktur in Charlottenburg stellt kleinere Mengen des Produkts in Nebenfabrikation her. Soweit sich der Handel in Schamottewaren auf den hiesigen Baumarkt erstreckt, hat sich der Absatz, der sich in der zweiten Hälfte des Vorjahres infolge der Krise auf dem Baumarkt auf etwa die Hälfte des bisherigen Umsatzes verringerte, kaum merklich gehoben. Obgleich sich der Geldmarkt wieder günstiger gestaltet hat, besserte sich jedoch der Hypothekenmarkt nur wenig, und dieser Umstand wirkte hemmend auf die Bautätigkeit. Der Baumarkt wird also auch in der nächsten Zeit keine größeren Mengen als bisher absorbieren. Jedoch war das Geschäft infolge der in den letzten Monaten wieder langsam zunehmenden Gesundung des Baumarktes nicht so verlustreich wie im vergangenen Jahre. Der Bedarf der Industrie als Verbraucherin meist besserer Qualitäten sowie der für die Industrie bauenden Unternehmer war von befriedigendem Umfang, wenn er auch die Stabilität der letzten Jahre nicht ganz bewahrte. Der Gesamtumsatz dürfte schätzungsweise 1,5 Mill. Mark erreichen. Die Preise konnten im großen und ganzen auf der bisherigen Höhe gehalten werden.

50. Porzellan.

Ueber die Porzellanfabrikation berichtet die Königliche Porzellanmanufaktur:

Die Königliche Porzellanmanufaktur hat erfreulicherweise im Berichtsjahre unter der schlechten Konjunktur, über die sonst allgemein geklagt wird, nicht zu leiden gehabt. Sie war in gleichem Maße wie in den Vorjahren in allen ihren Abteilungen voll beschäftigt, und sowohl Kunsterzeugnisse wie bemalte Service bis zu den höchsten Preislagen fanden guten Absatz. Die Beschickung der Internationalen kunstgewerblichen Ausstellung in St. Petersburg erwarb der Manufaktur neue Freunde und brachte ihr für ihre Fabrikate, die teils aus Wiederholungen ihrer Kunstwerke aus dem 18. Jahrhundert, teils aus neuen, aus der Initiative des mit der künstlerischen Leitung der Manufaktur betrauten Professors Schmuz-Baudiß entstandenen Kunstleistungen bestanden, die höchste Auszeichnung, die goldene Medaille, ein. Wissenschaft und Industrie stellten auch in diesem Jahre wieder für chemische und physikalische Geräte neue Anforderungen, die zu voller Inanspruchnahme aller hierfür verfügbaren Kräfte und Einrichtungen führten.

51. Glas und Glaswaren.

Trinkgläser.

Fabrikation und Handel in Trinkgläsern sowie in Glas- und Kristallerzeugnissen überhaupt hatten im Berichtsjahre unter der allgemeinen ungünstigen Geschäftslage zu leiden. Es ist entschieden ein Rückgang des Umsatzes zu verzeichnen, ganz besonders aber bei den besseren Qualitäten und in Luxuserzeugnissen. Die vereinigten Fabriken konnten aber die Preise noch auf dem bisherigen Stande erhalten. In Trinkgarnituren wurde nichts Neues gebracht. Die Geschmacksrichtung blieb unverändert. Bevorzugt sind immer noch Schliffe in geometrischen Formen, in deren Herstellung, selbst schon in niedrigen Preislagen, Ausgezeichnetes geleistet wird. Daneben gehen nur noch Erzeugnisse mit einfachen Linienführungen, während solche mit geätzten oder gravierten Bordüren und volle Dekorationen in gravierten Pflanzenornamenten ganz unverkäuflich sind. Von dieser Geschmacksrichtung werden auch die Glasgraveure empfindlich getroffen, um so mehr, als unter ihrer Herrschaft auch die Liebhaberei für feine Wappen und Monogrammgravierungen zurückgegangen ist.

Geschliffene Kristallwaren.

Auch in geschliffenen Kristallglas-Tafelgeräten machte sich ein Nachlassen der Nachfrage bemerkbar. Die in Frage kommenden Fabriken konnten nicht nur die aus dem Vorjahre übernommenen Aufträge ausliefern, sondern sogar, was schon seit Jahren nicht mehr der Fall gewesen war, die im Berichtsjahre erteilten Aufträge prompt ausführen. Gleichwohl können alle diese Glasschleifereien und auch die großen Glasfabriken, die in der Haupt-

sache schwere Schliffe anfertigen, mit dem abgelaufenen Jahre noch einigermaßen zufrieden sein. Denn die Vorliebe des kaufenden Publikums scheint für diesen Artikel noch nicht vorüber zu sein, sondern es ist nur die wirtschaftliche Lage, die das kaufende Publikum zwingt, seinen Bedarf gerade in diesem teuren Artikel soviel wie möglich einzuschränken.

Feine Tisch- und Trinkgläser.

Der Handel mit feinen Trinkgläsern und feinen Tafeldekorationen war vorteilhaft, Umsatz und Nachfrage blieben sich mit den Ergebnissen des Vorjahres ziemlich gleich. In der Fabrikation traten weder Stockungen noch Preiserhöhungen ein. Neue und schöne Muster kamen auf den Markt und belebten das Geschäft.

Flaschen.

Die allgemeine Depression im Handel und in der Industrie ist auch auf den Geschäftsgang in Flaschen, Flaschenverschlüssen, Demyohns und Korbflaschen nicht ohne Einfluß geblieben, insbesondere waren die Absatzverhältnisse nach dem Auslande ungünstiger als in den vorhergehenden Jahren. Flaschenpreise und Produktion sind durch die seit 1904 bestehende und bis 1919 verlängerte Konvention geregelt. Die Klage über die exorbitante Höhe der Kohlenpreise, welche bei dem großen Bedarf der Flaschenfabrikation einen erheblichen Faktor bilden, ist im Berichtsjahre nicht verstummt. In den Arbeitsverhältnissen sind Störungen irgendwelcher Art nicht vorgekommen.

IV. Montanindustrie.

Allgemeines.

Der im Jahre 1907 beginnende Konjunkturrückgang ist in der Montanindustrie im Berichtsjahre voll zum Durchbruch gelangt. Nachdem schon das Vorjahr auf dem Kupfermarkt und anderen Gebieten des Metallmarktes erhebliche Preisstürze gebracht hatte, zeitigte das Jahr 1908 auch auf dem Kohlen- und Eisenmarkt kritische Verhältnisse.

Kohle.

Die Kohlenindustrie trat noch gut beschäftigt in das Berichtsjahr ein. War auch schon die lange Zeit herrschende Kohlennot beseitigt, so waren doch nirgends erhebliche Vorräte vorhanden. Trotz des verminderten Bedarfs der Industrie brauchte daher die Förderung von Steinkohle in den ersten Monaten gar nicht, dann lange Zeit nicht sehr erheblich und erst in den beiden letzten Monaten um 20 % eingeschränkt zu werden. Die Koksproduktion dagegen erlitt schon seit dem Frühjahr sehr erhebliche Einbußen. Es betrugen die Produktionseinschränkungen im Kohlensyndikat in %:

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Kohle .	—	—	10	15	$12^1/_2$	$12^1/_2$	$12^1/_2$	$12^1/_2$	$12^1/_2$	$12^1/_2$	20	20
Koks .	10	10	20	35	30	30	40	40	40	40	40	40
Briketts	—	—	—	10	5	5	10	10	10	10	17,5	17,5

Trotz der Förderungseinschränkungen des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats ist jedoch, da einmal die Beteiligungsziffern im Syndikat wuchsen und andererseits die außersyndikatlichen Zechen ihre Produktion steigerten, die deutsche Steinkohlenproduktion von 143 223 000 auf 148 621 000 t, die Koksproduktion von 63 320 000 auf 66 450 000 t gestiegen. Trotzdem haben sowohl das Kohlensyndikat wie der Bergfiskus während des ganzen Jahres 1908 keine Preisermäßigung vorgenommen. Dieser Umstand sowie das Sinken der englischen Kohlenpreise infolge des schlechten Geschäftsganges, insbesondere der Textilindustrie und des Schiffsbaues in England erweiterten das Absatzgebiet für englische Kohle in Deutschland außerordentlich und führte zu mannigfachen Verschiebungen in den Beziehungen zwischen Kohlenhandel und Konsumenten. Speziell für Berlin führte die Preisstellung des Kohlensyndikats zu einem massenhaften Eindringen englischer Kohle. Am Jahresschluß besaßen die Zechen starke Lager und sahen sich vor die Notwendigkeit gestellt, starke Arbeiterentlassungen vorzunehmen.

Eisen. Ueberaus kritisch gestaltete sich das Berichtsjahr für die Eisenindustrie. Die bestehenden vier Roheisensyndikate, das rheinisch-westfälische, das Luxemburger, das Siegerländer und das oberschlesische, bemühten sich lange Zeit, gegenüber der englischen Einfuhr zu sehr geringen Preisen und gegenüber billigen Offerten der nichtsyndizierten Hütten durch Produktionseinschränkungen von 40—50 % die Preise annähernd zu halten. Aber gerade die Nichtberücksichtigung der wirtschaftlichen Verhältnisse führte zum Untergang der Kartelle. Am 12. Juni wurde das rheinisch-westfälische Syndikat gekündigt; die anderen Syndikate folgten, die Wiedererneuerungsversuche mißlangen. Die Preise wichen nunmehr, um im November einen unerhörten Tiefstand zu erreichen. In der Handelsorganisation traten weitgehende Aenderungen ein, nachdem die Verkaufsstellen der Syndikate ihre Tätigkeit eingestellt hatten.

Stahl. Besser als die Roheisenindustrie hat die Stahlindustrie das Berichtsjahr überstanden. Zwar ging der Absatz nicht unwesentlich zurück. Doch war es möglich, wenigstens für die syndizierten Artikel, für Halbzeug, Eisenbahnmaterial und Formeisen, die Preise einigermaßen zu halten. Stabeisen und Bleche dagegen erreichten äußerst tiefe Preise. Die Bemühungen, für Stabeisen durch einen umfassenden Verband eine Gesundung der Preisverhältnisse herbeizuführen, blieben vergeblich.

52. Kohle.

Allgemeines. Der, verglichen mit dem Vorjahre, ruhige Geschäftsgang in fast allen Zweigen der Industrie hat sich auch im Berliner Kohlenhandel fühlbar gemacht, und der Kohlenverbrauch ist infolgedessen gegen das vorige Jahr nur um $2^1/_2$ % gestiegen. Besonders

starke Einbuße haben die inländischen Steinkohlen aufzuweisen, wogegen englische Steinkohlen in erheblich größeren Mengen als in den früheren Jahren eingeführt wurden. Die Ursache hierfür ist in der verschiedenen Preisgestaltung zu suchen. Die Preise für westfälische, oberschlesische und niederschlesische Steinkohlen blieben, abgesehen von den üblichen Abschlägen während der Sommermonate, unverändert, während die englischen Gruben infolge des Daniederliegens der großen Industrien im eigenen Lande den Ueberschuß der Kohlenförderung nach dem Kontinent brachten und besonders auf dem Berliner Markte zu sehr niedrigen Preisen verkauften. So schwer dies auch den hiesigen Handel mit einheimischen Kohlen betroffen hat, so natürlich war es für die Industrie, daß sie von diesem vorteilhaften Angebot ausgiebig Gebrauch machte, obwohl die Qualität der englischen Kohlen nicht überall befriedigte.

Am schwersten traf die englische Konkurrenz die westfälischen Kohlengruben, namentlich in ihrem natürlichen Absatzgebiet, den westlichen Provinzen. Da ferner die bedeutende westfälische Eisen- und Hüttenindustrie einen starken Rückgang in der Beschäftigung aufzuweisen hatte, sahen sich die Gruben zu umfangreichen Förderungseinschränkungen gezwungen. Die Kohlengruben in Ober- und Niederschlesien waren dagegen in einer glücklicheren Lage. Der Absatz nach den natürlichen Absatzgebieten, besonders Oesterreich-Ungarn, war zufriedenstellend, und da auch Russisch-Polen nach Einkehr ruhigerer politischer Verhältnisse wieder in größerem Umfange aufnahmefähig geworden war, so waren Schwierigkeiten im Absatz in ober- und niederschlesischer Kohle nicht zu verzeichnen.

Wagengestellung.

Die Wagengestellung der Bahnen entsprach in allen Kohlenrevieren den gestellten Anforderungen, Wagenmangel ist in diesem Jahre nicht eingetreten.

Schiffahrt.

Die Schiffahrtsverhältnisse des Jahres 1908 hatten große Aehnlichkeit mit denen des vorigen Jahres. Der Wasserstand der Oder war mit einer Unterbrechung im Juni und Juli bis zum September allgemein befriedigend. Zwar war infolge eines heißen Sommers und großer Trockenheit der Wasserstand verhältnismäßig niedrig, doch traten keine Stockungen im Schiffahrtsverkehr ein. Da aber auch der Oktober bei warmer Witterung keine Niederschläge brachte, kam die Schiffahrt zum Stillstand. Anfang November trat Frostwetter ein, und die Oder ging mit Grundeis, so daß die Schiffahrt und die Weiterverladung gegen den 10. Nov. einstweilen vorzeitig eingestellt werden mußten. Auf der oberen Oder lagen gegen 700 mit Kohlen beladene Kähne, welche zum Teil von Ende September ab sich unterwegs befanden. Gegen Ende November konnten in beschränktem Maße Verladungen über Breslau wieder bewirkt werden, weil infolge Eintritts wärmerer Witterung die Oder eis-

frei wurde; ebenso vermochten einige versommert gelegene Fahrzeuge ihre Reise fortzusetzen, während ein großer Teil in Winterhäfen geschleppt wurde und seine Reise erst im kommenden Frühjahr beenden kann.

Einfuhr nach Berlin.

Wir geben zunächst eine Zusammenstellung der Kohleneinfuhr nach Berlin in den letzten vier Jahren:

Tab. 71. Berlins Kohlenzufuhr (in Tonnen).

	1905	1906	1907	1908
Englische Steinkohlen	731 856	659 820	1 091 070	1 295 512
Westfälische „	293 964	397 176	480 201	401 455
Sächsische „	46 693	16 262	15 445	14 857
Oberschlesische „	1 770 445	1 961 263	1 988 324	1 917 437
Niederschlesische Steinkohlen . .	385 361	310 111	297 593	246 674
Böhmische Braunkohlen	39 389	48 637	43 929	33 739
Braunkohlen-Briketts	1 583 005	1 665 108	1 741 795	1 906 792
Inländische Braunkohlen	19 856	24 349	30 618	14 987
Zusammen	4 870 569	5 082 726	5 688 975	5 830 953

Die Zunahme gegen das Vorjahr betrug im Jahre 1906 212 157 t gleich 3,5 %, 1907 606 249 t gleich 5,0 % und 1908 141 978 t gleich 2,5 %.

Englische Steinkohlen.

Die Einfuhr an englischen Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug:

Tab. 72. Berlins Zufuhr an englischen Kohlen (in Tonnen).

	1907	1908	gegen 1907
im I. Quartal	104 368	191 632	+ 87 264
„ II. „	302 638	466 012	+ 163 374
„ III. „	371 772	409 566	+ 37 794
„ IV. „	312 292	228 302	— 83 990
Zusammen	1 091 070	1 295 512	+ 204 442

Der englische Kohlenmarkt zeigte im Berichtsjahre ein andauerndes Herabgehen der Preise, das im allgemeinen auf das Daniederliegen des Welthandels, im besonderen auf die geringe Beschäftigung in den wichtigsten Industriezweigen Englands, wie des Schiffbaues, der Textilindustrie usw., zurückzuführen ist. Zeitweise drückten auch große Streiks, u. a. im Schiffbau und in den Spinnereien Lancashires, die Preise, so daß sie einen tieferen Stand erreichten, als er in den letzten zehn Jahren beobachtet wurde. Ende 1908 notierten beste West-Hartley-Stückkohlen 10—10,6 sh., beste West-Hartley-Smallkohlen 5 sh., gute Durham-Gaskohlen 9—10 sh. pro Tonne fob Exporthafen; dies bedeutet gegen die gleiche Zeit im Vorjahre die außerordentliche Preisermäßigung von 3—6 sh. für die Tonne.

Obwohl äußerst niedrige Seefrachten, sowie bis Anfang Oktober auch günstige Flußfrachten die Zufuhr englischer Kohle erleichterten, blieb die Gesamteinfuhr englischer Kohle nach Deutschland gegenüber derjenigen des Vorjahres stark zurück.

Im Jahre 1908 betrug die Gesamteinfuhr englischer Kohle nach Deutschland rund 10 057 124 t gegen rund 11 952 382 t in der gleichen Periode des Vorjahres.

Im Gegensatz hierzu wies die Zufuhr englischer Kohlen nach Berlin und seinen Vororten auch im Berichtsjahre eine so erhebliche Steigerung auf, daß bereits in den ersten drei Vierteljahren die Gesamtziffer des Jahres 1907 nahezu erreicht wurde. Wenn nun auch die Zufuhr englischer Kohlen im letzten Vierteljahr infolge ungünstigen Wasserstandes auf der Elbe und dadurch hervorgerufener erheblicher Erhöhung der Flußfrachten gegenüber der des letzten Quartals des Vorjahres zurückgeblieben ist, so ist dennoch für das ganze Jahr eine Steigerung von zirka 20 % eingetreten. Hätten nicht die erwähnten Umstände die Zufuhr im letzten Vierteljahr behindert, so wäre die Zunahme noch erheblich größer gewesen. Sie ist in erster Reihe auf den Mehrbezug von Gaskohlen zurückzuführen; aber auch Kohlen für industrielle und Hausbrandzwecke wurden reichlicher als früher von England bezogen.

Das diesjährige Geschäft dürfte in erster Reihe den englischen Kohlengruben, die früher zu hohen Preisen verschlossen hatten, große Gewinne gebracht haben, viel geringere dagegen den Exporteuren, die sich vielfach schon während der Hochkonjunktur des Vorjahres eingedeckt hatten, und die wenigsten den Seeschiffsreedereien, die bei den gedrückten Frachten kaum ihre Kosten decken konnten.

Die Einfuhr an westfälischer Steinkohle nach Berlin und Vororten betrug:

Tab. 73. Berlins Zufuhr an westfälischer Steinkohle (in Tonnen).

	1907	1908	gegen 1907
im I. Quartal	116 563	116 339	— 224
„ II. „	105 411	91 728	— 13 683
„ III. „	135 381	104 320	— 31 061
„ IV. „	122 846	89 068	— 33 778
Zusammen	480 201	401 455	— 78 746

Das Geschäft in westfälischen Steinkohlen bewegte sich in ungefähr den gleichen Grenzen wie im Vorjahre. Trotz der von Mitte des Jahres ab besonders scharf auftretenden englischen Konkurrenz erfuhr der Absatz wieder eine Steigerung. Ein Mangel machte sich in keiner Sorte fühlbar, so daß die Verbraucher prompt bedient werden konnten. — Die Nachfrage nach Schmelzkoks war im ersten Vierteljahr sehr lebhaft. Eisen- und Metallgießereien forderten größere Mengen ab, ebenso wurde Heizkoks stark begehrt. Bei der geringer werdenden Beschäftigung der Gießereien im Sommer ließen die Abforderungen in Gießereikoks etwas nach. Der Umsatz konnte trotzdem durch einen Mehrbedarf in Heizkoks gegen 1907 gesteigert werden. — Sowohl

Westfälische Steinkohlen.

für Steinkohlen wie auch für Schmelzkoks wurden die gleichen Preise wie im Vorjahre erzielt.

Sächsische Steinkohlen.

Die Zufuhr von sächsischen Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug:

Tab. 74. Berlins Zufuhr an sächsischer Steinkohle (in Tonnen).

	1907	1908	gegen 1907
im I. Quartal	4 317	4 565	+ 248
„ II. „	5 897	2 926	— 2 971
„ III. „	1 598	3 114	+ 1 516
„ IV. „	3 633	4 252	+ 619
Zusammen	15 445	14 857	— 588

Oberschlesische Steinkohlen.

Die Einfuhr oberschlesischer Steinkohlen nach Berlin und seinen Vororten betrug:

Tab. 75. Berlins Zufuhr an oberschlesischer Steinkohle (in Tonnen).

	1907	1908	gegen 1907
im I. Quartal	472 823	527 886	+ 55 063
„ II. „	539 145	483 555	— 55 590
„ III. „	531 335	492 734	— 38 601
„ IV. „	445 021	413 262	— 31 759
Zusammen	1 988 324	1 917 437	— 70 887

Die größere Einfuhr im ersten Quartal ist darauf zurückzuführen, daß stärkere Bezüge auf dem Bahnwege für die im Herbste 1907 abgeschwommenen und erst im März 1908 eingetroffenen Kahnladungen erforderlich waren. In den folgenden Quartalen ging die Einfuhr gegen das Vorjahr stark zurück, während gleichzeitig die Einfuhr englischer Steinkohlen im zweiten Quartal um 54 %, im dritten um 10 % stieg, dagegen im vierten Quartal um $28^1/_2$ % gegen 1907 abnahm und annähernd die Einfuhrziffern für oberschlesische Steinkohlen erreichte. Da die Preise für oberschlesische Steinkohlen von der Berliner Kohlenkonvention festgesetzt, für englische Steinkohlen Verkaufspreise aber nicht vorgeschrieben sind, verwendete auch ein großer Teil derjenigen Fabriken, welche fuhrenweise bedient werden, des billigeren Preises wegen englische Kohlen. Der Berliner Kohlenhandel mußte es sich gefallen lassen, daß die Industrie der Reichshauptstadt mit englischen Kohlen in einem Umfange versehen wurde wie nie zuvor. Die Engrospreise für oberschlesische Kohlen gestalteten sich folgendermaßen:

Tab. 76. Engros-Preise oberschlesischer Kohlen 1908 (in Mark pro Tonne).

	Frei Kahn Berlin	Frei Waggon Berlin
Stück, Würfel, Nuß I . . .	20.5—21.5	23.5—24.5
Nuß II	19.0—20.0	22.0—23.0
Klein	18.0—19.0	20.5—21.5

An niederschlesischen Steinkohlen wurden eingeführt: Niederschles. Steinkohlen.

Tab. 77. Berlins Zufuhr an niederschlesischer Steinkohle (in Tonnen).

	1907	1908	gegen 1907
im I. Quartal	88 810	85 166	— 3 644
„ II. „	70 642	56 780	— 13 862
„ III. „	65 029	54 829	— 10 200
„ IV. „	73 112	49 899	— 23 213
Zusammen	297 593	246 674	— 50 919

Das Geschäft in niederschlesischen Steinkohlen geht in Berlin stetig zurück und erlitt im letzten Jahre eine Einbuße von 50 919 t gleich 19 %.

Ueber den Markt in niederschlesischen Steinkohlen und Schmelzkoks im allgemeinen wird berichtet:

Die Syndikatsleitung begann in richtiger Beurteilung der Geschäftslage für das kommende Jahr ihre Verkaufstätigkeit schon früh und setzte die von ihr übernommenen Produktionen zu guten Preisen ab. Im ersten Quartal, welches noch in das alte Abschlußjahr fiel, fanden die verkauften Mengen durchweg leicht Absatz, und die Gruben gingen am 1. April ohne Bestände in das neue Verwaltungsjahr hinein. Gegen Ende des zweiten Quartals machte sich aber ein starkes Angebot sämtlicher Marken und Sorten bemerkbar, weil die Abnehmer, die von ihren Kontrahenten, meist Fabrikanten, im Stiche gelassen wurden, ihre Mengen nicht voll abriefen. Die Bestände, welche auf den Gruben gelagert werden mußten, erreichten jedoch nur einen mäßigen Umfang, so daß das niederschlesische Kohlenrevier unter der Ungunst der rückgängigen Konjunktur nur wenig zu leiden hatte.

Für den Absatz von Hausbrandkohlen machte sich in den Herbstmonaten die milde Witterung hindernd bemerkbar. Schmiedekohlen erfuhren am 1. April eine weitere Preissteigerung, fanden aber trotzdem leicht Absatz. Schmelzkoks zu Heizzwecken erfreute sich mit Rücksicht auf die größere Heizkraft gegenüber Gaskoks reger Nachfrage. Schmelzkoks für Industriezwecke fand ebenfalls guten Absatz, obwohl manche Betriebe zu Betriebseinschränkungen gezwungen waren. Die Preise zeigten gegenüber 1907 eine durch die Erhöhung der Selbstkosten bedingte Preissteigerung.

Ein zweiter Bericht über die Marktlage in niederschlesischen Steinkohlen, Schmelzkoks und Steinkohlenbriketts in Berlin lautet:

Die Nachfrage nach Steinkohlen war zwar nicht so außergewöhnlich stark wie im Jahre 1907, doch hielten sich die Versandzahlen auf der Höhe des Vorjahres. Die von den Konsumenten gestellten Ansprüche konnten von den Gruben im allgemeinen befriedigt werden. Niederschlesische Gaskohle erfreute sich des besonderen Interesses der Gaswerke, was namentlich mit Rücksicht auf die sehr starke Konkurrenz der englischen Gaskohle bemerkenswert ist. Die Schmiedekohlen des niederschlesischen

Revieres sind nach wie vor sehr begehrt; zeitweilig waren einzelne Sorten recht knapp. Niederschlesische Steinkohlenbriketts finden mehr und mehr in der Großindustrie an Stelle von Grobkohlen Eingang; sie konnten infolgedessen glatt abgesetzt werden. In Schmelzkoks für Heizzwecke machte sich eine noch größere Nachfrage als 1907 geltend, und diese Tatsache hat ihre Begründung in der sich immer mehr ausdehnenden Verwendung des Schmelzkoks für Zentralheizungen. Auch die industriellen Betriebe (Gießereien usw.) ließen in ihren Abforderungen nicht in dem Umfange, wie es vielleicht befürchtet war, nach, was auf eine richtige Einschätzung des Bedarfes seitens der Konsumenten bei der Eindeckung schließen läßt.

Die Preise zeigten gegenüber denjenigen von 1907 eine Erhöhung, die durch die wesentlich gestiegenen Selbstkosten der Gruben und die diesen auferlegten sozialen Lasten bedingt war. Diese Erhöhung hatte eine den Verhältnissen durchaus entsprechende Höhe und war keineswegs übermäßig und ungerechtfertigt.

Der Schiffahrtsverkehr von Niederschlesien wickelte sich glatt ab, da die Wasserverhältnisse auf der Oder und den übrigen in Betracht kommenden Wasserstraßen im allgemeinen gut waren. Seit Mitte Oktober kam es aber infolge anhaltend trockener Witterung zu einer Einschränkung des Binnenschiffverkehrs. Die Frachten hielten sich aber im ganzen auf normaler Höhe.

Böhmische Braunkohlen.

Die Einfuhr an böhmischen Braunkohlen betrug:

Tab. 78. Berlins Zufuhr an böhmischer Braunkohle (in Tonnen).

	1907	1908	gegen 1907
im I. Quartal	12 568	7 913	— 4 655
„ II. „	9 962	6 387	— 3 575
„ III. „	10 778	8 361	— 2 417
„ IV. „	10 621	10 578	— 43
Zusammen	43 929	33 239	— 10 690

Infolge der zunehmenden Verwendung der Braunkohlenbriketts im Haushalt und in der Industrie wird die Einfuhr böhmischer Braunkohlen fast mit jedem Jahre geringer; im Berichtsjahre ging sie um 10 690 t gleich 25 % zurück.

Braunkohlenbriketts.

Dagegen stieg die Einfuhr von Braunkohlenbriketts nach Berlin und seinen Vororten:

Tab. 79. Berlins Zufuhr an Braunkohlenbriketts (in Tonnen).

	1907	1908	gegen 1907
im I. Quartal	428 272	498 077	+ 69 805
„ II. „	426 397	435 063	+ 8 666
„ III. „	439 413	464 306	+ 24 893
„ IV. „	447 713	509 346	+ 61 633
Zusammen	1 741 795	1 906 792	+ 164 997

Durch den am 1. Jan. ins Leben getretenen Zusammenschluß

von etwa 75 % der Niederlausitzer Brikettfabriken zu der „Niederlausitzer Brikett-Verkaufs-Gesellschaft m. b. H.“ zu Berlin erfuhr das Braunkohlenbrikettgeschäft eine weitere Befestigung. Die vom 1. April ab durch diese Vereinigung vertriebene Menge beziffert sich auf jährlich etwa 4 Mill. Tonnen Briketts. Der Verkauf vollzog sich sehr glatt, so daß am Jahresschluß bei den Fabriken kaum nennenswerte Bestände vorhanden waren. Der Absatz von Salonbriketts fing im Oktober infolge der warmen Witterung an etwas zu stocken. Die im November eingetretene Kälte brachte zwar genügenden Absatz für die frischen Zufuhren, doch konnte die im Oktober ausgefallene Heizperiode nicht wieder eingeholt werden. Die Lager der Händler wiesen deshalb reichliche Bestände auf. Das Geschäft in Industriebriketts wurde dagegen durch die schwächere Beschäftigung der Fabriken ungünstig beeinflußt. Es war teilweise schwierig, die gekauften Mengen abzusetzen. Da die lose verbundenen mitteldeutschen Brikettfabriken in den durch Festsetzung der Verkaufspreise begrenzten Bezirken keinen ausreichenden Absatz für die Produktion schaffen konnten, überschwemmten sie die freien Gebiete, zu denen auch Groß-Berlin gehört, und verkauften Briketts zu niedrigeren Preisen, als von der Brikett-Verkaufsgesellschaft vorgeschrieben war. Diejenigen Händler, welche solche Marken kaufen und führen wollten, wurden durch Nichtlieferung syndizierter Marken davon abgehalten. Die Industrie machte aber von den billigeren Angeboten zum Teil Gebrauch und erschwerte den Händlern die Erfüllung der dem Syndikat gegenüber eingegangenen Verpflichtungen. Hoffentlich wird das Syndikat bei Festsetzung der nächstjährigen Verkaufspreise auf diese Verhältnisse genügend Rücksicht nehmen, damit die Niederlausitzer Briketts in ihrem natürlichen und angestammten hiesigen bedeutenden Absatzgebiet nicht durch größere Einfuhren aus dem mitteldeutschen Revier Schädigungen erleiden.

Die Engrospreise stellten sich für 1 t frei Waggon Berlin für Salonbriketts auf 13,50—14,50 Mk. im Sommer und 14,50 bis 15,50 Mk. im Winter, für Industriebriketts auf 12,50—13 Mk. im Sommer und 13,50—14 Mk. im Winter. Die Zunahme der Einfuhr gegenüber dem Vorjahre betrug im Jahre 1906 82 103 t gleich 5,2 %, 1907 76 687 t gleich 4,6 % und 1908 164 997 t gleich $9^1/_2$ %.

Die Zufuhr inländischer Braunkohlen betrug: Inländische Braunkohlen.

Tab. 80. Berlins Zufuhr an inländischer Braunkohle (in Tonnen).

	1907	1908	gegen 1907
im I. Quartal	9 722	5 674	— 4 048
„ II. „	10 069	3 812	— 6 257
„ III. „	5 761	2 030	— 3 731
„ IV. „	5 066	3 417	— 1 595
Zusammen	30 618	14 987	— 15 631

Die Verwendung inländischer Braunkohlen im Berliner Absatzgebiet ist also nicht mehr von Bedeutung.

Gaskoks. Die feste Stimmung des Jahres 1907 auf dem Gaskoksmarkte war im Berichtsjahre nicht vorhanden. Im ersten Quartal war die Abnahme der auf die alten Abschlüsse zu niedrigen Preisen gekauften Mengen zufriedenstellend. Vom 1. April ab erhöhten die Gasanstalten die Preise um 4—7 Mk. für die Tonne. Hierdurch wurde der Absatz ungemein erschwert. Die Konsumenten weigerten sich zum Teil, ihren Bedarf zu den hohen Preisen für die neue Hauptperiode einzudecken. Sie gründeten verschiedene Einkaufsgenossenschaften und erhielten hierdurch den Koks unmittelbar von den Gasanstalten zu niedrigeren Preisen geliefert, als der Handel zu liefern imstande war. Dieser Umstand bewirkte, daß im Kampf gegen die Genossenschaften die von der Konvention festgesetzten Verkaufspreise nicht immer festgehalten worden sind. Wie vorauszusehen war, wurde Gaskoks von Hamburg, Lübeck, Westfalen und England in großen Mengen zu niedrigeren Preisen hier eingeführt. Die Abnahme der seitens der hiesigen Anstalten abgeschlossenen Mengen blieb infolgedessen erheblich zurück, so daß besonders die Berliner städtischen Gaswerke ansehnliche Mengen lagern mußten. Außerdem wurde durch die milde Witterung im Herbst das Geschäft sehr benachteiligt. Der gesamte Handel hat Gaskoks allgemein während der letzten drei Quartale wenn nicht gar mit Schaden, so doch ohne Nutzen gehandelt, da sein Einkaufspreis zu hoch war.

Anthrazit. Völlig entgegen der allgemeinen Lage in Gas- und Industriekohlen zeigte der Markt für pa. englischen Anthrazit eine durchaus feste und steigende Richtung. Die ungewöhnlich hohen Grubenforderungen vom Herbst 1907 und vom Winter 1907/08 gingen allerdings in den Frühjahrsmonaten 1908 zurück. Die Hoffnung aber, daß entsprechend der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung sich die Preise für Anthrazit niedriger als im Jahre 1907 stellen würden, ging fehl; die zweite Jahreshälfte brachte wieder ganz erhebliche Steigerungen. Der Berliner Engroshandel wurde, weil er sich zeitig bei den Importeuren eindeckte, nur wenig von den Erhöhungen betroffen; letztere betrugen nur zirka 1—1,50 Mk. pro Tonne. Die Preise für das Detailgeschäft blieben ziemlich auf dem Stande des Vorjahres.

Detailgeschäft. Die kalte Witterung im Januar hatte einen lebhaften Geschäftsgang im Kohlendetailhandel zur Folge. Die Lieferungen der Gruben erfolgten in zufriedenstellender Weise, wenn auch die Nachfrage nur schwer befriedigt werden konnte und Briketts, namentlich in bestimmten Marken, anhaltend knapp waren. Im Februar flaute das Geschäft wegen der eingetretenen milden Temperatur erheblich ab, und da bereits englische Steinkohlen und Hamburger und Londoner Gaskoks auf der Elbe herankamen, hörte in diesen Artikeln der Mangel auf, während Briketts immer

noch stark begehrt waren. Vom März ab war bei schwächerem Absatz ausreichend Material aller Art erhältlich. Die Sommermonate waren für das Geschäft nicht so günstig wie die der vorhergehenden Jahre. Es sammelten sich größere Vorräte, besonders in Gaskoks, auf den Plätzen an. Auch das Herbstgeschäft gestaltete sich infolge der sehr milden Witterung schleppend. Erst im November wurde es etwas belebter, ohne aber einen besonderen Aufschwung zu nehmen.

Die Preise stellten sich im Detailgeschäft für einen Zentner frei Keller je nach Quantum:

Tab. 81. Berliner Kohlenpreise im Detailhandel (in Mark p. Ztr. frei Keller).

	Sommer 1908	Winter 1908
Oberschlesische Steinkohlen,		
Stück, Würfel, Nuß I . .	1.50—1.70	1.55—1.75
Nuß II	1.45—1.65	1.50—1.70
Böhmische Braunkohlen . .	1.20—1.40	1.25—1.45
Englischer Anthrazit . . .	2.40—2.60	2.45—2.65
Salonbriketts	0.97—1.15	1.02—1.20
Industriebriketts	0.93—1.07	0.98—1.12

Die gesamte deutsche Produktion an Stein- und Braunkohlen, Koks, Briketts und Naßpreßsteinen betrug in den letzten Jahren: Deutsche Gesamtproduktion.

Tab. 82. Kohlenproduktion im Deutschen Reiche (in 1000 t).

	1906	1907	1908
Steinkohlen	136 480	143 223	148 621
Braunkohlen	56 235	63 320	66 450
Koks	20 261	21 938	21 175
Briketts und Naßpreßsteine . .	14 501	16 414	18 223

Die Gesamteinfuhr an Steinkohlen und Braunkohlen nach Deutschland weist für die gleichen Abschnitte folgende Ziffern auf: Einfuhr.

Tab. 83. Deutschlands Kohleneinfuhr (in 1000 t).

	1906	1907	1908
Steinkohlen	9 222	13 722	11 662
Braunkohlen	8 432	8 963	8 582

Die deutsche Gesamtausfuhr an Stein- und Braunkohlen belief sich auf: Ausfuhr.

Tab. 84. Deutschlands Kohlenausfuhr (in 1000 t).

	1906	1907	1908
Steinkohlen	19 554	20 061	21 062
Braunkohlen	19	22	28

Hiernach ergibt sich für Deutschland ein Eigenverbrauch (d. h. Produktion + Einfuhr — Ausfuhr) an Steinkohlen und Braunkohlen (in 1000 t): Eigenverbrauch.

Tab. 85. Kohlenverbrauch im Deutschen Reiche (in 1000 t).

	1906	1907	1908
Steinkohlen	126 068	136 897	139 221
Braunkohlen	64 648	72 261	75 004

53. Roheisen und Fertigeisen.

1. Roheisen.

Nach den Ausweisen des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller hatte die deutsche Roheisenproduktion in den einzelnen Monaten der letzten drei Jahre folgenden Umfang:

Tab. 86. Monatsziffern der deutschen Roheisenproduktion in Tonnen.

	1906	1907	1908
Januar	1 018 461	1 062 152	1 061 329
Februar	935 994	978 191	994 186
März	1 051 527	1 099 257	1 046 998
April	1 010 789	1 077 703	979 866
Mai	1 048 150	1 094 314	1 010 917
Juni	1 009 015	1 044 336	956 425
Juli	1 041 447	1 123 966	1 010 770
August	1 064 957	1 117 545	935 445
September	1 036 753	1 091 020	928 729
Oktober	1 073 874	1 138 676	941 582
November	1 061 572	1 112 225	930 738
Dezember	1 069 638	1 106 375	1 016 526

Die Statistik des Vereins ergibt für die genannten drei Jahre eine Jahresproduktion von:

1906	1907	1908
	in Tonnen	
12 478 067	13 045 760	11 813 511

Einfuhr.

Die Eiseneinfuhr, auf Roheisen reduziert, betrug:

1906	1907	1908
	in Tonnen	
881 340	1 066 789	744 244

Ausfuhr.

Die Eisenausfuhr, auf Roheisen reduziert, belief sich auf:

1906	1907	1908
	in Tonnen	
5 080 568	5 092 353	5 352 010

Eisenverbrauch in Deutschland.

Der Eisenverbrauch im Deutschen Reich einschließlich Luxemburg (d. h. die Produktion, zuzüglich Einfuhr und abzüglich Ausfuhr) hatte hiernach in den letzten drei Jahren folgenden Umfang:

1906	1907	1908
	in Tonnen	
8 278 839	9 020 196	7 205 745

Gießerei-Roheisen.

Die schwere geschäftliche Depression des Jahres 1908 hat sich auch in der Beschäftigung der Eisengießereien fühlbar gemacht. Viele Betriebe hatten während des ganzen Jahres über Arbeitsmangel zu klagen und mußten ihre Produktion einschränken. Bot schon dieser Umstand den Eisengießereien wohlbegründeten Anlaß, mit Einkäufen vorsichtig vorzugehen, so machten andererseits die unklaren Marktverhältnisse, die bis zur Auflösung des rheinisch-westfälischen Roheisensyndikats am 1. Okt. 1908 herrschten, die Käufer aufs äußerste zurückhaltend.

Die Eisengießereien beschränkten sich lange Zeit darauf, den notwendigsten Bedarf zu decken. Insbesondere als es klar geworden war, daß die Erneuerung des Roheisensyndikats auf Schwierigkeiten stieß, verringerte sich das Geschäft in Gießereiroheisen außerordentlich. Eine vollständige Wandlung im Roheisengeschäft trat jedoch mit dem 1. Okt. 1908 ein. Nachdem alle Bemühungen, die alten Roheisenverbände zu erneuern, gescheitert waren, wurde vom 1. Okt. 1908 ab den Werken der Verkauf (für Lieferung vom 1. Jan. 1909 ab) freigegeben, und es traten nun die Wirkungen des plötzlich wiederhergestellten freien und schrankenlosen Wettbewerbs ein. Soweit sich die Hochofenwerke nicht bereits vorher eigene Verkaufsorganisationen geschaffen hatten — oder solche, wie das von jeher außerhalb des Syndikats gebliebene Eisenwerk Kraft, längst besaßen — wandten sie sich an die Mitwirkung von Händlerfirmen, die sich vom 1. Okt. ab in großer Zahl neu am Roheisengeschäft beteiligten. Die Konsumenten wurden von diesem Tage ab in vorher nie gekannter Weise mit Offerten überschüttet; die vorher von den Syndikaten noch hochgehaltenen Preise fielen fast unvermittelt auf einen Tiefpunkt, der vielfach nicht mehr die Gestehungskosten der Werke deckte. Das Bestreben, sich für einen längeren Zeitraum ausreichende Beschäftigung zu sichern, veranlaßte eine Anzahl Werke zu ganz außerordentlichen Preisherabsetzungen. Die Gießereien säumten nun nicht, sich die für sie so vorteilhafte Situation zunutze zu machen. So entwickelte sich im letzten Jahresviertel ein äußerst lebhaftes, zeitweise geradezu stürmisches Geschäft, zuerst in Qualitätsroheisen, später, nachdem auch das lothringisch-luxemburgische Verkaufskontor für Roheisen aufgelöst war, auch in lothringisch-luxemburgischem Roheisen. Der größte Teil der Konsumenten hat diese Periode benutzt, sich für das erste Semester, teilweise auch für das ganze Jahr 1909 einzudecken. Erst im Dezember nahm das Roheisengeschäft wieder ein ruhigeres Aussehen an. Die Hochofenwerke hatten einen erheblichen Teil ihrer Produktion für 1909 verkauft und begannen daher, wieder auf höhere Preise zu halten. Ferner kam es innerhalb der lothringisch-luxemburgischen Gruppe wenigstens wieder zu einer provisorischen Verständigung, die der Preisschleuderei vorläufig ein Ende machte. Am Schluß des Jahres waren die Aussichten für die Bildung eines neuen lothringisch-luxemburgischen Roheisensyndikats günstig, während innerhalb der rheinisch-westfälischen und Siegener Gruppen kaum die Hoffnung bestand, daß die auf einen neuen Zusammenschluß gerichteten Bestrebungen in absehbarer Zeit von Erfolg gekrönt sein würden.

Die Einfuhr von englischem Roheisen ist im Jahre 1908 um rund 100 000 t gegen das Vorjahr zurückgegangen, hielt sich aber mit ca. 350 000 t immerhin noch auf einer sehr beträchtlichen Höhe, einesteils, weil noch große aus dem Jahre 1907

herübergenommene Abschlüsse zu erledigen waren, dann aber auch, weil die von den Syndikaten hochgehaltenen Preise lange Zeit noch die Konkurrenz des englischen Eisens ermöglicht hatten. Für das Jahr 1909 dürfte nach Lage der deutschen Marktverhältnisse auf ein weiteres erhebliches Nachlassen des Imports von englischem Roheisen zu rechnen sein.

Für Berlin stellten sich die Preise pro 1000 kg (frei Waggon oder Ufer) wie folgt:

Tab. 87. Berliner Roheisenpreise 1908 (in Mark).

	Anfang 1908	Mitte 1908	Okt./Nov. 1908	Ende 1908
Deutsches Hämatit	85.—	80.—	67.—	72.50
„ Gießerei-Roheisen I .	83.—	78.—	66.—	71.50
„ „ III .	78.—	73.—	65.—	70.50
Lothring.-Luxemb. „ III .	68.—	68.—	60.—	64.—
Englisches „ III .	69.—	72.—	70.—	70.—

Schottisches Roheisen.

Ueber schottisches Roheisen entnehmen wir dem Jahresbericht von S. Elkan & Co. in Hamburg folgende Angaben:

Wie vorher der Aufschwung, so ging auch der Niedergang der Konjunktur von Amerika aus; doch wurde der Rückgang in Europa nicht so schwer fühlbar wie in Amerika, wo die Roheisenproduktion 1908 um ca 40 % eingeschränkt werden mußte. Aber auch in Großbritannien und Deutschland war man gezwungen, die Produktion dem verminderten Konsum anzupassen, um dem Rückgang der Preise einen Damm entgegenzusetzen. Auf dem englischen Markt hat man damit erreicht, daß die Preise, abgesehen von einer durch übermäßige Leerverkäufe hervorgerufenen Schwänze, nur mäßigen Schwankungen unterworfen waren, so daß der Markt für Middlesbro-Warrants am 31. Dez. fast auf gleicher Höhe schloß, wie er am Anfang des Jahres eröffnete. Am 3. Jan. 1908 notierten Warrants 48/9; sie gingen bis zum 29. Jan. auf 47/5$^1/_2$ zurück, um dann langsam wieder zu steigen und sich von diesem Zeitpunkt an bis Anfang Oktober zwischen 50/ und 52/ zu bewegen, abgesehen von einer Schwänze im Mai, die den Preis am 12. Mai auf 57/ trieb. Veranlaßt durch die Auflösung der Roheisensyndikate in Deutschland und Luxemburg trat seit Mitte Oktober ein Rückgang der Warrantpreise ein, mit Schwankungen zwischen 48/ und 50/. Am Schluß des Jahres wurden 49/2 notiert.

In Deutschland konnten sich die den Konjunkturverhältnissen angepaßten Preise anfangs unter dem Schutze der Syndikate behaupten. Nach dessen Auflösung, Ende September, trat jedoch ein solcher Preisrückgang ein, daß die Selbstkosten der Werke nicht einmal gedeckt wurden. Später sind die Preise wieder auf eine den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Höhe gelangt.

Die Produktion von Roheisen hat überall eine Abnahme er-

fahren. Sie betrug in Glasgow 173 256 t, im Middlesbrobezirk ca. 300 000 t, im West-Cumberlandbezirk ca. 293 583 t und in Deutschland und Luxemburg ca. 1 Mill. t. Die größte Verminderung der Produktion hat in Amerika stattgefunden. Die Produktion betrug 1907 25 781 361 t; sie dürfte nach den bisherigen Ermittlungen 16 Mill. t 1908 nicht übersteigen, so daß die Abnahme sich auf ca. 10 Mill. t beziffern würde.

Der Konsum von schottischem Eisen hat sich 1908 um 257 763 Tonnen verringert. Davon entfallen auf den heimischen Verbrauch in Glasgow 170 065 t und auf den Export 87 698 t. Die Verschiffungen von Middlesbro waren um 392 166 t kleiner als 1907. An diesem Minus nahmen Amerika mit 237 140 t und Deutschland mit 102 193 t teil. Von der Westküste sind die Verschiffungen 143 912 t geringer gewesen als im vorhergehenden Jahre. Die Abnahme des Verbrauchs wurde zu einem nicht unbeträchtlichen Teile von dem Daniederliegen des Schiffsbaues veranlaßt. Wie es scheint, haben die Schiffswerften die schlimmste Zeit überstanden, da die niedrigen Preise die Reedereien zu Neubauten veranlassen.

Dic Vorräte von Warrants in den öffentlichen Lagern betrugen Ende Dezember:

	1908	1907	
in Glasgow	1 000	1 174	Tonnen
„ Middlesbro	136 314	89 203	„
„ West-Cumberland . .	7 500	6 560	„

haben also um 47 877 t zugenommen. Der größte Warrantsvorrat lagerte Ende Dezember 1888 mit 1 031 220 t in Glasgow, 254 971 Tonnen in Middlesbro und 429 639 t in West-Cumberland, also zusammen 1 715 830 t gegen 144 148 t Ende 1908.

Nach der deutschen amtlichen Statistik betrug die Einfuhr von Roheisen aus Großbritannien in den letzten Jahren in Tonnen (à 1000 kg):

1900	670 191	1905	121 413
1901	243 316	1906	358 463
1902	116 245	1907	390 156
1903	133 626	1908	209 552
1904	142 972		

2. Walzeisen.

Erster Bericht.

Die rückgängige Konjunktur, die Mitte Juni 1907 eingesetzt hatte, nahm im Jahre 1908 in schnellem Tempo ihren Fortgang. Erster Bericht
Nachdem der in den ersten Monaten eines jeden Jahres etwas stärker einsetzende Bedarf gedeckt und die sogenannten Frühjahrsspezifikationen herausgegeben waren, erreichten die Preise bald einen Tiefstand, der auch den besteingerichteten gemischten Walzwerken kaum einen Nutzen ließ, während die reinen Walz-

werke, deren Lage inzwischen geradezu unhaltbar geworden ist, unter Selbstkosten verkaufen mußten, wenn sie den Betrieb nicht stillegen wollten, denn der Stahlwerksverband verstand sich zu einer Herabsetzung der Halbzeugpreise zunächst nicht. Neue Käufe wurden kaum noch getätigt, da ein immer weiteres Sinken der Preise erwartet wurde; Händler und Konsumenten deckten nach Möglichkeit nur den nächsten Bedarf. Der Abruf von den Lagern der Großhändler ging um mehr als 50 % gegen den normalen Bedarf zurück. Einzelne Werke sahen sich gezwungen, durch Gewährung von Spezifikationsprämien sich um jeden Preis Arbeit zu verschaffen, andere schränkten ihren Betrieb mehr oder weniger erheblich ein. Bezeichnend für die Marktlage war der bekannte Ausfall der Berliner Eisenbahnsubmission. Der Stahlwerksverband sah sich gegen Ende des Jahres genötigt, die Halbzeugpreise zu ermäßigen, worauf im Dezember eine entsprechende Reduzierung der Formeisenpreise folgte, welche die Händler veranlaßte, zu neuen Abschlüssen zu schreiten und die erheblich zusammengeschmolzenen Lagerbestände wieder auf eine einigermaßen normale Höhe zu bringen.

Die Preise in Stabeisen und Blechen erfuhren bis Ende des Jahres keinerlei Besserung, wozu neben der allgemeinen wirtschaftlichen Krisis die Ungewißheit der politischen Lage nicht in letzter Linie beitrug.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeines.

Das Jahr 1908 ist sowohl für die Walzeisenproduzenten, als auch für den Walzeisenhandel durchaus ungünstig gewesen. Die Uneinigkeit der Erzeuger, jegliches Fehlen einer Verständigung über den Umfang der Produktion und die Preisforderungen haben das Walzeisengeschäft für alle an Herstellung und Absatz beteiligten Faktoren unrentabel gemacht. Die Hoffnungen auf Syndizierung der sogenannten B-Produkte im Düsseldorfer Stahlwerksverbande haben sich im Berichtsjahre nicht erfüllt; es hat sich vielmehr immer mehr die Ueberzeugung herausgestellt, daß diese Syndizierung innerhalb der Stahlwerksverbands-Organisation unmöglich ist. Dieses Moment, sowie ein nach Umfang und Preisen ungenügendes Ausfuhrgeschäft beeinflußten während der ganzen Dauer des Berichtsjahres das Geschäft und seine Ergebnisse.

Walzindustrie.

Der im Jahre 1907 eingetretene starke Konjunkturumschlag, der das Preisniveau für Walzeisen um nahezu 50 Mk. pro Tonne, also um etwa ein Drittel der vorherigen Preise reduzierte, hatte dem gesamten Handel zu Ende 1907 durch die erforderlichen Abschreibungen auf die umfangreichen Bestände bei den Inventuren sehr schwere Verluste zugefügt. Der Verlauf des Geschäftes im Berichtsjahre hat die erwartete Besserung der Lage leider nicht gebracht. Allerdings hatte sich kurz vor Beginn des Berichts-

jahres auf den Auslandsmärkten eine Belebung gezeigt, die sogar zu einer Aufbesserung der deutschen Exportnotierungen für Walzware führte. Sowohl in Produzenten- als in Handelskreisen hatte man angenommen, daß diese ersten Spuren einer Wiederzunahme der Exportmöglichkeit auch den Inlandsmarkt günstig beeinflussen würden, und diese Meinung genügte, um zu Beginn des Berichtsjahres letzteren etwas zu beleben. Die Abschlußtätigkeit des Großhandels wegen Versorgung mit Ware für die ersten Monate des Berichtsjahres wurde aus diesem Anlasse etwas lebhafter. Sehr bald aber flaute der Auslandsmarkt wieder ab, und das inländische Preisniveau für flußeisernes Material, das sich bei Jahresbeginn auf etwas über 100 Mk. Grundpreis ab westlichem Werk gehoben hatte, fiel zunächst wieder auf 99 und 98 Mk., also noch unter den tiefsten Stand des Vorjahres zurück. Selbst das im ersten Viertel eines jeden Jahres einsetzende lebhaftere Frühjahrsgeschäft erreichte im Berichtsjahre weder für den hiesigen Platz, noch überhaupt den erwarteten Umfang, da die noch unter den Folgen des früheren teuren Geldstandes leidende Bautätigkeit im Berichtsjahre bei weitem nicht den erwarteten Umfang annahm und deswegen der für den gesamten Umfang des Walzeisengeschäftes sehr wichtige Bedarf aus diesem Gebiete der Eisenverarbeitung sich in außerordentlich bescheidenen Grenzen bewegte. Nach Eindeckung des diesmal an sich geringen Frühjahrsbedarfes ging das Geschäft wiederum vollständig zurück. Die Werke in den mittel-, west- und süddeutschen Industriebezirken waren nicht in der Lage, ihren nach Inbetriebnahme der Neueinrichtungen und Erweiterungen der letzten Jahre außerordentlich ausgedehnten Arbeitsbedarf in Walzeisen auch nur zum größeren Teile einzudecken. Die Aufnahmefähigkeit Deutschlands blieb weit hinter den Grenzen des Erwarteten bezw. der letzten Vergangenheit zurück. Das vollständige Daniederliegen des Auslandsmarktes machte es den Werken unmöglich, Ersatz für die fehlende Absatzgelegenheit im Inlande zu finden. Um so stärker wurden die Bemühungen der westdeutschen Werke um Aufträge im Inlande, und die Folge davon war ein weiteres Abbröckeln des Preisniveaus der Werksnotierungen, das auch für den Handel mit fortdauernden Verlusten verknüpft war. Der Flußstabeisenpreis sank im Verlaufe des zweiten und dritten Viertels des Berichtsjahres allmählich auf 98—97 Mk. ab westlichem Werk, und selbst bei dieser Preisnotiz wurden für sofort spezifizierte und ablieferungsfähige Aufträge umfangreiche Spezifikationsprämien gewährt. Wiederhalt bot sich den Käufern um diese Zeit Gelegenheit, westdeutsches Flußstabeisen in Ia Ware in Preislagen bis zu 93 Mk. ab Werk zu erwerben. Erklärlicherweise aber waren diese reduzierten Werksnotierungen für den Großhandel weit mehr ein Nachteil als ein Vorteil, denn sie entwerteten die Lagerbestände, zwangen zu Reduktionen der Verkaufspreise

behufs Fernhaltung der direkten Konkurrenz der Werke, die um diese Zeit auch Einzelaufträgen in ganz geringen Mengen nachgingen, und machten alle vorher in höheren Preislagen getätigten Abschlüsse zu Verlustgeschäften. Gegen Ende des dritten Quartals des Berichtsjahres schien es, als ob in Amerika nach dem günstigen Verlaufe der Präsidentenwahl sich die Lage des Eisenmarktes wieder besser gestalten sollte. Diese besseren Berichte beeinflußten den Weltmarkt in günstiger Weise und brachten die Weltmarktnotiz, die schließlich, fob Antwerpen ausgedrückt, bis auf 4,9 £ Flußstabeisen-Grundpreisbasis pro Tonne zurückgewichen war, wiederum etwas zum Steigen. Diese erneute Belebung des Außenhandels wirkte dann wiederum stimulierend auf den so sehr erholungsbedürftigen und nach anregenden Motiven suchenden deutschen Inlandsmarkt und ließ auch die inländischen Preise zu Beginn des letzten Viertels des Berichtsjahres wieder etwas anziehen. Diese bessere Stimmung fand gleichzeitig eine Stütze in den um diese Zeit sich wieder bemerkbar machenden Bestrebungen auf Syndizierung des Walzeisens. Aber auch diesmal hielt die anscheinende Besserung leider nicht stand. Noch im Berichtsjahre selbst wurde die Lage auf dem Weltmarkte von neuem ungünstig, und Hand in Hand damit schwand auch die etwas bessere Stimmung auf dem Inlandsmarkte vollständig. Die Aufträge in allen Erzeugungsstätten liefen wiederum in völlig ungenügendem Umfange ein, und infolge des geringen Verbrauchs des Konsums und des daraus resultierenden schwachen Lagerabganges war auch der Großhandel nicht in der Lage, den Werken in dieser Zeit helfend beizustehen. Die Tatsache, daß führende westdeutsche Werke bei den Ausschreibungen der Preußischen Staatsbahn für den Walzeisenbedarf für das Etatsjahr 1909/10 Angebote in allerniedrigsten Preislagen abgaben und hierdurch eine außerordentlich pessimistische Auffassung über die demnächstige Zukunft kundgaben, war nicht geeignet, das geschwundene Vertrauen wiederkehren zu lassen. Die Verkaufspreise der Werke vermochten bis zum Schlusse des Berichtsjahres irgendwelche Aufbesserungen nicht zu erzielen, und das Berichtsjahr schloß unter dem Drucke der Arbeitsnot der Fabrikanten mit Preisen, die gegen die des Jahresbeginns noch um etwa 10 Mk. pro Tonne zurückstanden.

Walzeisenhandel.

Gleich unbefriedigend war die Lage auch für den hiesigen Eisenhandel. Vornehmlich der Umstand, daß ganz wider Erwarten der während des größten Teiles des Berichtsjahres schon billige Geldstand auf die Bautätigkeit am Platze und in der Provinz keinerlei sichtbaren Einfluß ausübte, dann aber auch die meist unbefriedigende Beschäftigung aller Eisen verarbeitenden Industrien brachten es mit sich, daß der Abruf von den Lagern des Handels sich zeitweise bis auf die Hälfte der normalen Mengen reduzierte und so nicht nur den Umfang, sondern auch

den Ertrag des Absatzes in höchst empfindsamer Weise beeinflußte. Um der durch das konkurrierende, planlose Vorgehen der Werke hervorgerufenen schwierigen Situation einigermaßen Herr zu werden, hatte der Großhandel am hiesigen Platze für sein umfangreiches Lagergeschäft zu Preisübereinkommen seine Zuflucht genommen, die, wenn sie auch nicht in der Lage waren, das Preisniveau zu heben, doch mindestens innerhalb des Platzes Berlin im Interesse von Händlern und Konsumenten doch einigermaßen geordnete Verhältnisse im Weiterverkauf von den Großhandelslagern schaffte.

Aussichten.

Hoffentlich bringt der flüssige Geldstand nunmehr bald die erhoffte Zunahme der industriellen Tätigkeit auf den Gebieten der Verfeinerung und damit das seitens der Produzenten erwartete Wachstum der so stark zurückgegangenen Aufnahmefähigkeit des Landes. Es hängt in dieser Beziehung sehr viel von dem Gange des Exportgeschäftes ab. Sind die deutsche Walzwerksindustrie einerseits und die diese Ware verfeinernden Industrien andererseits in der Lage, einen Teil ihrer Produkte zu angemessenen Preisen in dem Auslande abzusetzen, so werden sich von selbst die Preisverhältnisse auf dem deutschen Inlandsmarkte wieder besser gestalten. Aber auch, wenn der Export wieder aufblüht, kann nur ein Zusammengehen der Produzenten auch in B-Produkten im deutschen Markte stabile und befriedigende Verhältnisse bringen. Bestrebungen nach letzterer Richtung hin sind, wie schon erwähnt, von neuem im Gange. Der Weg zur Ordnung dieser Verhältnisse führt aber voraussichtlich nicht über den deutschen Stahlwerksverband, sondern über eine ganz andere Straße. Hoffen wir, daß diese Bemühungen von Erfolg gekrönt sein mögen. Wenn auch kein noch so umsichtig ausgestalteter Zusammenschluß der Produzenten in diesem Artikel es ermöglichen wird, den Auslandsmarkt zu regulieren, so würde er doch mindestens das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage zum Nutzen sowohl der Produzenten, als auch des Zwischenhandels regeln.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Stabeisen und Eisenbleche.

Das Geschäftsjahr 1908 war für den Eisenhandel nicht günstig. Zwar konnten die hiesigen Verkaufspreise für das Lagergeschäft infolge des in einer losen Vereinigung zum Ausdruck gebrachten Einvernehmens der Großhändler das ganze Jahr hindurch offiziell auf gleicher Höhe gehalten werden. Der Absatz ging aber entsprechend dem sich bei der allgemein ungünstigen Geschäftslage fortgesetzt verringernden Bedarfe der Eisen verarbeitenden Industrie stetig zurück. Dieser Rückgang in den Umsatzziffern hatte bedauerlicherweise zur Folge, daß einzelne Händler durch Gewährung von „Preisbonifikationen" den Umsatz aufzubessern suchten, ein Verfahren, das naturgemäß das Zusammenhalten des Großhandels ungünstig beeinflussen mußte. Gegen das Jahres-

ende gestalteten sich deshalb die Preisverhältnisse recht unsicher, so daß eine festere Gestaltung der Händlervereinigung unumgänglich erschien. Die hierüber geführten Verhandlungen waren aber am Schluß des Jahres noch nicht zum Abschluß gebracht und ließen nach ihrem damaligen Stande ein befriedigendes Ergebnis nicht erhoffen. Es notierten vom Lager: Flußstab- und Bandeisen 14 Mk., Eisenbleche 15,50 Mk. pro 100 kg Grundpreis frei Haus oder Bahnhof Berlin; auf diese Preise wurden schließlich Bonifikationen bis zu 2 Mk. für 100 kg gewährt. Bei direkter Lieferung vom Werke bewegten sich die Grundpreise für Stabeisen zwischen 12,50 Mk. und 12 Mk. für 100 kg und für Eisenbleche zwischen 14,85 Mk. und 13,85 Mk. für 100 kg frei Bahnwagen Berlin; der Geschäftsgang war auch hier ruhig.

Träger.

Der seit dem Jahre 1906 datierende Rückgang im Trägerabsatz hat unverändert angehalten. Der im Trägerverkaufskontor kontrollierte Gesamtumsatz in reinen Bauträgern ist auf rund 80 000 t gesunken, wobei aber Träger für Konstruktionen außer Betracht bleiben. Die auf dem Geldmarkte eingetretene Besserung, von der man allgemein eine Belebung des Baugeschäftes erhofft hatte, ist einstweilen noch für den Trägerhandel ohne erkennbaren Einfluß geblieben, und zwar wohl deshalb, weil die Geldflüssigkeit zu spät einsetzte, um noch für das abgelaufene Jahr zur Wirkung zu kommen. — Der Trägergrundpreis blieb während der ersten Jahreshälfte 15 Mk. pro 100 kg, mußte später aber wegen einer neuauftretenden Konkurrenz auf 14,50 Mk. ermäßigt werden. Dieser Preis ist mit Rücksicht auf die ungünstige Geschäftslage beibehalten worden, auch als im Dezember unter Mitwirkung des Stahlwerksverbandes ein Zusammenschluß sämtlicher Berliner Trägerfirmen und damit eine Klärung und endgültige Festigung der Verhältnisse auf dem hiesigen Trägermarkte eintrat.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.
Verzinkereien.

Die schlechten Aussichten, unter denen das Betriebsjahr 1908 für die Verzinkereien begonnen hat, haben sich leider nicht nur erfüllt, sondern die Verhältnisse haben zu einem Preiskampf geführt, wie er in dieser Branche seither nicht stärker vorhanden gewesen ist. Einerseits die ständig durch Anlage neuer Fabriken sich mehrende Konkurrenz und andererseits der teils infolge des Daniederliegens der Baubranche und teils durch die geringe Beschäftigung der anderen in Betracht kommenden Industriezweige sehr zurückgegangene Absatz konnten nicht ohne Einfluß auf die Preisentwicklung bleiben. Der Export ist erschwert zum Teil durch günstige Arbeitsbedingungen der Verzinkereien im Auslande, die nicht in letzter Linie auf die Versorgung des Auslandes mit billigem, gutem deutschen Halbzeug zurückzuführen ist, andererseits durch die Handelsverträge, da man in einigen Ländern infolge der Verteuerung des Materials zur Verwendung von Surro-

gaten überzugehen gezwungen ist und da in anderen Ländern durch die Schutzzollmauer der Import gänzlich unterbunden ist. Die Ausfuhrvergütungen, die seitens des Stahlwerksverbandes gewährt werden, waren einige Zeit gänzlich unzureichend; sie sind auch im neuen Jahre noch zu gering, um im Auslande allenthalben erfolgreich der englischen, amerikanischen und belgischen Konkurrenz begegnen zu können.

Am Schluß des Jahres zeigten sich noch keinerlei günstigere Zeichen. Auch die Verbilligung des Geldes hat die Belebung des Geschäfts noch nicht gebracht. Wie weit die Errichtung des Zinksyndikats, das im neuen Jahre zustande kam, von Einfluß auf die Entwicklung der Branche sein wird, muß abgewartet werden.

Handel mit Weißblechen.

Die rückgängige Konjunktur, die für Weißbleche im Herbste 1907 einsetzte, nahm bei Beginn des Berichtsjahres zunächst ihren Fortgang. Mit dem weiter bis auf 118/— £ sinkenden Zinnpreise erreichten die Weißblechpreise in der zweiten Hälfte des Monats Januar ihren tiefsten Stand, und zwar sank der Grundpreis für englische JC-Bleche bis auf 11/9 sh. Bei diesem niedrigen Preisstand der Weißbleche stellte sich Kauflust ein, und durch die gestärkte Nachfrage konnten sich die Preise bald erholen. Im April erreichten sie dann ihren höchsten Stand für die ersten neun Monate des Jahres mit dem Basispreis von 12/7$^1/_2$ sh. für JC. Ende September war der Basispreis dann wieder 12/3 sh.

Der Import englischer Bleche nach Deutschland betrug im Jahre 1908 33 335 t, während im Vorjahre von England 42 940 t nach Deutschland importiert wurden. Der Rückgang des englischen Imports dürfte wohl einesteils in der allgemein ruhigeren Geschäftslage zu suchen sein, anderenteils ist der Grund aber auch wohl darin zu finden, daß die deutschen Werke sich den englischen Weißblechpreisen besser anpaßten und eine große Differenz im Preise, wie sie in früheren Jahren zwischen englischen und deutschen Weißblechen bestand, nicht mehr vorkam. Ein in Deutschland patentiertes Weißblechfabrikat, welches unter dem Namen „Mattsilberblech“ in den Handel gebracht wurde, fand guten Absatz. Dieses Blech wurde namentlich zur Anfertigung besserer Emballagen und Reklameplakate benutzt.

54. Kupfer, Blei, Zink, Zinn.

Kupfer.

Erster Bericht.[1]

Erster Bericht. Weltverbrauch und Weltproduktion.

Die Verhältnisse auf dem Kupfermarkt waren im Berichtsjahre wie im Jahre zuvor ungeklärt. Zwar kamen nicht so starke Preisschwankungen vor wie im Vorjahre, doch haben sich die tiefgesunkenen Preise noch immer nicht auf annähernd den alten

---

[1]) Nach den „Statistischen Zusammenstellungen über Kupfer“ der Firma Aron Hirsch & Sohn, Berlin und Halberstadt, und einem Spezialbericht der gleichen Firma.

Stand heben können. Der Weltverbrauch von Kupfer hat sich ansehnlich vermehrt. Der europäische Konsum stieg um nicht weniger als 56 958 t; 27 878 t entfielen von diesem Zuwachs auf Deutschland allein. Im Gegensatz dazu verringerte sich der von 1906 auf 1907 um 98 844 t gesunkene Bedarf Nordamerikas im Berichtsjahr um weitere 28 850 t. Der Gesamtweltverbrauch hob sich trotz dieses Rückganges im amerikanischen Konsum zwar bei weitem nicht auf den Stand von 1906 (787 564 t), aber immerhin von 698 026 im Vorjahr auf 720 134 t.

Tab. 88. Weltverbrauch von Kupfer (in Tonnen).

	1906	1907	1908
Europa	453 824	455 906	512 864
Deutschland	163 098	160 217	188 095
Frankreich	68 927	70 712	80 509
England	121 256	119 582	134 492
Oesterreich-Ungarn	27 976	30 472	36 972
Italien	25 237	31 984	29 796
Nordamerika	316 964	214 120	185 270
Weltverbrauch	787 564	698 026	720 134

Die Weltproduktion an Kupfer, die von 1906 auf 1907 von 751 654 t auf 702 044 t herabgegangen war, stieg im Berichtsjahr wieder auf 734 545 t. Sie erreichte damit zwar nicht ganz den Rekord des Jahres 1906, übertraf aber die Produktion aller anderen Vorjahre erheblich. Die Produktionssteigerung wurde fast nur durch die Vereinigten Staaten herbeigeführt; in Mexiko ging die Produktion erheblich, in Deutschland nur ganz unbedeutend zurück.

Tab. 89. Weltproduktion von Kupfer (in Tonnen).

	1906	1907	1908
Deutschland	26 200	24 300	23 300
Rußland	10 000	15 000	16 520
Schweden-Norwegen	10 954	11 964	12 015
Spanien und Portugal	51 000	51 200	51 700
Vereinigte Staaten	417 400	373 660	408 930
Mexiko	60 000	58 000	38 200
Canada	24 000	25 620	23 900
Chile	30 000	28 000	36 580
Peru	11 000	9 500	17 000
Australien	43 000	46 000	43 000
Japan	38 000	37 500	40 000
Weltproduktion	741 654	702 044	734 545

Durch die Produktionsvermehrung und die zeitweiligen Stockungen in der Entwicklung des Bedarfes haben sich in den letzten beiden Jahren die Verhältnisse auf dem Kupfermarkt geändert. Während 1903—1906 der Weltbedarf größer war als die Weltproduktion, so daß der Verbrauch zu seiner Befriedigung starker Mengen von Altkupfer bedurfte, von dem nach Schätzungen der Firma Aron Hirsch & Sohn jährlich 15—20 % der

in einem Lande im Vorjahr verbrauchten Rohkupfermenge auf den Markt kommen, zeigten die letzten beiden Jahre einen, wiewohl nicht erheblichen Ueberschuß der Erzeugung über den Bedarf, während andererseits die verfügbaren Altkupferbestände in der Zeit der hohen Preise zusammengeschmolzen sind.

Tab. 90. Weltverbrauch und Weltproduktion von Kupfer (in Tonnen)

	1903	1904	1905	1906	1907	1908
Weltverbrauch . . .	606 990	674 427	742 141	787 564	698 026	720 134
Weltproduktion . . .	580 000	644 800	693 700	741 654	702 044	734 545
Mehrverbrauch (—) u. . Mehrproduktion (+)	—26 990	—29 627	—48 441	—45 910	+ 4 018	+14 411

Der deutsche Verbrauch hat sich im Gegensatz zum Vorjahr im Berichtsjahre in erfreulicher Weise gehoben: Deutscher Verbrauch.

Tab. 91. Deutscher Kupferverbrauch.

	1906	1907	1908
Einfuhr	156 626 t	157 585 t	184 020 t
Ausfuhr	19 769 t	18 111 t	17 712 t
Einfuhrüberschuß	136 857 t	139 474 t	166 308 t
Produktion	26 241 t	24 743 t	23 687 t
Verfügbares Kupfer	163 098 t	164 217 t	189 995 t
Vorräte in Hamburg bei Jahresschluß .	—	4 000 t	1 900 t
Deutscher Verbrauch	163 098 t	160 217 t	188 095 t

Die Einfuhr ist stark gewachsen, die Ausfuhr wieder etwas zurückgegangen, so daß der Einfuhrüberschuß mit 166 308 t den der Vorjahre sehr erheblich überstieg. Die deutsche Produktion (abzüglich des schon in der Einfuhrziffer enthaltenen Teils) ist etwas zurückgegangen. Aber die in Hamburg am Jahresschluß eingelagerten Vorräte betrugen 1908 nur 1900 t gegen 4000 t im Vorjahre. Der gesamte deutsche Verbrauch überstieg mit 188 095 t den des Vorjahres um 27 878, den des Jahres 1906 um 24 997 t.

Die Preisbewegung war im Berichtsjahre wiederholten Schwankungen ausgesetzt, wenn auch Preisstürze wie im Vorjahr nicht zu verzeichnen waren. Preisbewegung.

Schon zu Anfang des Jahres, als die Kupfervorräte in den Vereinigten Staaten infolge der Einschränkung der amerikanischen Produktion stark zusammengeschmolzen waren, hatte man angenommen, daß einer Besserung der Kupferpreise die Wege geebnet seien. Die nächsten Monate brachten jedoch noch starke Preisschwankungen. Die Wirkungen der amerikanischen Krise im Oktober 1907 kamen in Deutschland erst nach mehreren Monaten zum Ausdruck; auch in Amerika litt die Großindustrie noch Monate lang unter einem starken Mangel an Aufträgen, und eine Anzahl von Zahlungseinstellungen ließ eine zuversichtliche

Tab. 92. Durchschnittspreise für Kupfer

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Elektrol. . . .	62.19.6	59. 8. 8	58. 8.10	58.12. 6	58. 1. 6	58. 7.11
Lake	63.10.6	60. 1. 6	58.18. 6	59. 4.—	58.13.11	59. 3. 7
Bestselected .	66. 8.2	63. 5.—	62. 6. 7	62.—.—	61. 2.—	61.10.—
Standard . . .	62. 9.3	59.—. 3	58.13. 4	58. 5. 1	57. 8. 2	57.17. 3

Tab. 93. Durchschnittspreise für Kupfer

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Elektrol. . . .	112.16.4	115.—.—	116. 4.10	112.17. 3	111. 2.8	104. 7.11
Lake	114. 2.6	116. 3.—	116.16. 1	115. 2. 4	114.16.9	110. 3. 5
Bestselected .	113.12.6	114. 1. 1	115.16.10	109.10.—	112. 3.5	106. 6.—
Standard . . .	106.14 6	107 8. 3	106. 0.10	98.10. 1	102. 4.6	98.18.—

Stimmung noch nicht zum nachhaltigen Durchbruch kommen. Wenngleich die Erleichterung des Geldmarktes, die mit dem Beginn des Berichtsjahres eingesetzt hatte, weitere Fortschritte machte und dadurch einerseits zu neuen Unternehmungen ein Anreiz gegeben war, so blieb doch auf der anderen Seite in allen Kreisen der Industrie infolge der wiederholten Marktschwankungen eine gewisse Zaghaftigkeit zurück. In erster Linie war im Berichtsjahr der Kupfermarkt den Einflüssen der Fondsbörse ausgesetzt, und infolgedessen ließen sich auch die Konsumenten in ihren Entschließungen vornehmlich durch die Berichte der Börse beeinflussen. Da diese nun wiederum infolge der verschiedensten äußeren Einflüsse dauernd schwankte, so entschlossen sich die Kupferverbraucher nur dann in größerem Maßstabe zu Käufen, wenn ihrer Anschauung nach sich ein günstiger Zeitpunkt dazu bot. So kamen vereinzelt kurze Perioden, während derer das Geschäft eine große Ausdehnung annahm, auf die aber gewöhnlich, nachdem sich der Konsum für einige Zeit versorgt hatte, Zeiten vollkommener Geschäftslosigkeit folgten. Erst, wenn das Rohmaterial, das die Verbraucher gegen ihre Kontrakte hereinnahmen, nahezu aufgezehrt war und die weitere Kupferversorgung keinen Aufschub mehr duldete, wurden Neueinkäufe vorgenommen. Daraus folgt, daß diejenigen Mengen, die gekauft wurden, auch tatsächlich in den Verbrauch übergegangen sein müssen und Bestände von Bedeutung auf den Werken der Industriellen nicht vorhanden sein können. Obwohl also die innere Marktlage gesund war, konnte eine Preisbesserung von Dauer nicht Platz greifen, da die nötige Anregung von Amerika fehlte. Die Periode vor der amerikanischen Präsidentenwahl mit ihren Handel und Wandel stark berührenden Begleiterscheinungen ließ eine richtige Unternehmungslust nicht aufkommen. Schon seit Monaten lagen günstigere Berichte über die Beschäftigung der Kupfer- und Messingindustrie Amerikas vor, auch wurde mitgeteilt, daß die Eisenbahnen in Erwartung einer günstigen Ernte bedeutendere Neubestellungen an Lokomotiv- und Wagenmaterial vornehmen würden und daß, wenn die Wahl des Präsidenten in der erwarteten

im Jahre 1908 (in £ per ton).

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Jahr
58. 9. 9	62. 2.—	61.11.—	61. 6.10	65. 1.10	64.19.11	60.15.10
59. 7.—	62.13. 6	62. 6. 7	62.10. 9	66.—. 2	66. 3.—	61.11.—
61. 5.—	63.16. 7	63. 8. 9	63.10. 6	67. 7. 8	67.—. 5	63.11. 9
57.19. 2	60.11. 3	60. 6. 6	60. 3. 3	63. 8. 9	62.15.10	59.18 2

im Jahre 1907 (in £ per ton).

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Jahr
97. 8 7	84.14.7	72. 4.10	60.16. 8	62.136.—	60.13. 1	92.11. 8
101.10.5	88 15.2	74.—. 3	62. 8. 5	62. 13. 6	61.12. 4	95.—. 3
101. 6.4	86.11.5	74.15. 9	64.19.—	64. 3. 2	64. 2. 8	92.18.10
95. 4 1	79.15.7	68. 6. 4	60.15.—	65. 16. 5	59.19.10	87. 6.11

Weise ausfallen würde, dies das Signal zu einer durchgreifenden Besserung auch des Kupfermarktes sein würde. Als im November in der Tat Taft gewählt wurde, erholte sich der Kupfermarkt. Die Preise hoben sich und die Umsätze stiegen. Von starker nachhaltiger Wirkung war aber die Präsidentenwahl für den Kupfermarkt so wenig wie für die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung in den Vereinigten Staaten.

Bemerkenswert ist, daß der Londoner Standardmarkt, selbst zu Zeiten niedriger Preise für Feinkupfer, verhältnismäßig hohe Preisnotierungen aufwies. Dies erklärt sich dadurch, daß der Markt durch Neukäufe der Spekulation, sei es zu Zwecken der Eindeckung oder für Meinungskäufe, dauernd Unterstützung erhielt. Dies galt als ein Beweis, daß auch die Spekulation schon seit Monaten ein günstiges Urteil über die Aussichten des Kupfermarktes hatte.

Ueber die Aussichten des Kupfermarktes entnehmen wir den „Statistischen Zusammenstellungen über Kupfer“ der Firma Aron Hirsch & Sohn in Halberstadt folgende Berechnungen und Ausführungen: Aussichten

„Es waren am 31. Dezember 1908 an Kupfer vorhanden: in den Vereinigten Staaten 61 128 t, in England 40 961 t, in Frankreich 5 266 t, in Rotterdam und Hamburg 3 000 t, also im ganzen 110 355 t. Wir glauben nun, die Höhe des in normalen Zeiten in der Welt angehäuften Kupfers mit rund 40 000 t annehmen zu können. Danach würde der gegenwärtige Ueberschuß über die Normalhöhe etwa 70 000 t, also noch nicht einmal ein Zehntel der gegenwärtigen Weltproduktion betragen. Abgesehen davon, daß die Zahl in dieser Betrachtung schon etwas von ihrem außergewöhnlichen Aussehen verliert, verweisen wir nur auf die Geschichte der Kupferindustrie, um darzutun, daß die zeitweilige Aufstapelung großer Vorräte niemals imstande war, dauernd auf den Gang des Marktes einzuwirken. Zur Zeit des Sekretanzusammenbruchs im Jahre 1889 betrugen die sichtbaren Vorräte Europas 124 806 t. Die unsichtbaren Vorräte und die Vorräte Amerikas waren zur gleichen Zeit etwa 60 000 t, so daß

insgesamt die Vorratsziffer mit rund 185 000 t geschätzt werden konnte. Trotzdem damals die Weltproduktion nur 265 000 t betrug, die Weltvorräte also etwa 70 % der gesamten damaligen Jahresproduktion an Kupfer ausmachten, war bis zum Jahre 1890 Standardkupfer wieder von £ 35 auf £ 60 per Tonne gestiegen. Im Jahr 1901 soll der amerikanische Kupfertrust 225 000 000 lbs. Kupfer angehäuft haben, das er am Anfang 1902 auf den Markt warf. Die Preise, die zu Beginn des Jahres 1901 noch 17 cents per lb. für Elektrolytkupfer betragen hatten, wurden dadurch bis auf 11 cents herabgedrückt. Trotzdem betrug die Notiz bereits im Februar 1902 wieder 12,50 cents und erholte sich bis zum März 1903 auf 15 cents. Wenn man sich vergegenwärtigt, daß selbst in einem für die Industrie nichts weniger als günstigen Jahre, wie es das verflossene Jahr 1908 immerhin gewesen ist, der Kupferkonsum Europas solch enorme Ziffern aufweist, so ist die Erwartung nicht unberechtigt, daß, abgesehen von vorübergehenden Schwankungen, der Weltverbrauch sich fortgesetzt steigern und mit der erweiterten Produktion Schritt halten wird, sobald auch die Verhältnisse in Amerika sich wieder normal entwickeln werden."

Zink.

Die Zinkpreise waren während des Berichtsjahres verhältnismäßig geringen Schwankungen unterworfen. Die Beschäftigung der englischen Galvanisationsbranche, die die hauptsächlichste Verbraucherin von Zink in England darstellt, war zeitweise ungenügend, und hierdurch wurde der Absatz von Zink nach Großbritannien nicht unwesentlich beeinflußt. Seit dem Juli hat sich die Lage dieses Geschäftszweiges bedeutend gebessert, da große Eingänge neuer Exportaufträge für verzinkte Eisenbleche und -Drähte zu verzeichnen waren. Seit dieser Zeit ist die Nachfrage Englands bedeutend gestiegen und Hand in Hand hiermit eine Preisbesserung in den Londoner Notierungen eingetreten. In Deutschland war Zink während des ganzen Jahres ziemlich lebhaft gefragt, sowohl von Verzinkereien, als auch von Messingwerken. Die Absichten der Zinkhütten, sich zu einem internationalen Syndikat zusammenzuschließen, blieben zeitweise auf die Preisgestaltung nicht ohne Einfluß. Die Konventionsbestrebungen blieben im Berichtsjahre erfolglos.

Ueber die Einfuhr nach und die Ausfuhr aus Deutschland lassen wir die statistischen Zahlen folgen:

Tab. 94. Deutscher Außenhandel in Zink (in Tonnen).

	1907	1908
Einfuhr	28 459	32 622
Davon aus Belgien	18 283	21 204
Ausfuhr	62 235	68 903
Davon nach Großbritannien	21 019	24 355
Oesterreich-Ungarn	18 524	20 523
Rußland	6 462	8 119

Einfuhr wie Ausfuhr von Rohzink sind demnach nicht ganz unerheblich gestiegen. Da jedoch die endgültigen Ziffern der deutschen Zinkproduktion noch nicht zur Verfügung stehen, geben die Zahlen des Außenhandels von der statistischen Lage des Zinkmarktes kein ausreichendes Bild. Die Lage des Geschäfts, insbesondere das Verhältnis zwischen Produktion und Bedarf, erschien zeitweilig schwierig. Sie bildete auch das treibende Moment zu den durch das ganze Berichtsjahr gehenden Syndizierungsbestrebungen.

Auch die Zahlen des Außenhandels in Zinkerzen, die wir nachstehend geben, werden erst in Verbindung mit den Zahlen der deutschen Erzbeförderung ein zutreffendes Bild geben. In der Einfuhr, die im ganzen einen geringen Fortschritt zeigt, ist insofern eine Verschiebung eingetreten, als der Import spanischer Erze zurückgegangen ist.

Tab. 95. Deutschlands Außenhandel in Zinkerzen (in Tonnen).

	1907	1908
Einfuhr	184 703	199 840
Davon aus Spanien	40 997	29 412
Australien	36 607	36 616
Oesterreich-Ungarn .	19 536	20 062
Ausfuhr	34 863	39 450
Davon nach Oesterreich-Ungarn	19 243	18 297
Belgien	14 260	16 253

Die Durchschnittspreise für good ordinary brands lt. Notierungen des Daily Commercial Report des in London erscheinenden „Public Ledger“ stellen sich wie folgt:

Tab. 96. Durchschnittspreise für Zink (£ per ton engl.).

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
20.3125	21.0281	21.0710	21.30625	20.1429	19.1071	18.703	19.3375	19.5114	19.7557	20.8542	20.9574

Der Bleimarkt wurde vielfach durch Angebote amerikanischen Bleies in Europa zeitweise stark beeinflußt. Die ankommenden Mengen konnten nicht immer vom Konsum aufgenommen werden, so daß Vorräte entstanden, die auf die Preisgestaltung einwirkten. Zu Beginn des Jahres notierte Blei etwa £ 14,15 per ton englisch, fiel bis Juni auf £ 12. 17/6, erholte sich dann langsam infolge gesteigerter Nachfrage für Zwecke der elektrischen Industrien bis Ende Oktober auf etwa £ 13. 7/6. Am Jahresschluß betrug der Bleipreis £ 12. 18/9 und 13. 1/3 für prompte bezw. Lieferungsware. Bemerkenswert ist, daß in Oesterreich eine starke Zunahme im Bleikonsum gegen das Vorjahr festzustellen war. Die Installation elektrischer Anlagen hatte dort in den früheren Jahren mit der in den anderen Ländern nicht gleichen Schritt gehalten. Im Berichtsjahr ging man nun auch hier zur Einführung um- Blei.

fangreicherer elektrischer Bahn- und Lichtanlagen über. Die Ausfuhr von Deutschland nach Oesterreich betrug 13 337 t gegen 11 024 t des Vorjahres. Die Gesamtausfuhr aus Deutschland betrug nach der Reichsstatistik 29 988 t gegen 27 708 t im Vorjahr, so daß in diesem Jahre 2280 t mehr ausgeführt wurden.

Die Einfuhr nach Deutschland betrug 77 218 t gegen 74 973 t im Vorjahr; der Mehrimport betrug also 2245 t. Dabei ist zu bemerken, daß der Import von Belgien, Spanien und England erheblich nachließ, der von Amerika und Australien dagegen stark stieg.

Die Bleierzeinfuhr ging von 137 861 auf 133 597 t zurück; die Einfuhr aus Australien stieg jedoch auf Kosten der anderen Länder von 97 741 auf 108 503 t. Die ohnehin geringfügige Ausfuhr fiel von 1296 auf 1189 t.

Zinn. Ostasiatische Spekulanten, welche am Ende des Vorjahres große Zinnvorräte angehäuft hatten, schritten zu Beginn des zweiten Quartals 1908 zu umfangreichen Glattstellungen. Infolge der durch diese Partei vorgenommenen Verkäufe fiel der Zinnpreis von etwa £ 140 per ton im April auf etwa £ 126 Anfang Juli. Am Jahresschluß sollte das gesamte Hausseinteresse der genannten Spekulantengruppe glattgestellt sein, so daß von dieser Seite ein Druck auf den Markt nicht mehr befürchtet wurde. Der Hauptkonsument für Zinn, Nordamerika, kaufte zwar bisweilen größere Mengen, erwies sich jedoch bis zum Oktober nicht als regelmäßiger Käufer, so daß dem Markt die Unterstützung von dieser Seite größtenteils fehlte.

Im November trat eine wesentliche Befestigung des Marktes ein; die amerikanischen Konsumenten gaben nach der Wahl des Präsidenten größere Kaufaufträge, und der Zinnpreis betrug am Jahresschluß £ 132. 2/6 für promptes Zinn, 133,10 für Zinn zur Lieferung in drei Monaten. (Londoner Notierung für Straits-Marken.)

Die deutsche Zinneinfuhr stieg von 12 814 t im Vorjahr auf 14 039 t. Die Einfuhr aus Niederländisch-Indien, Britisch Malakka und Australien stieg erheblich; die aus Großbritannien und den Niederlanden dagegen sank auffällig. Die Ausfuhr ist von 4244 auf 3714 t zurückgegangen.

Tab. 97. Deutscher Außenhandel in Zinn (in Tonnen).

	1907	1908
Einfuhr	12 814	14 039
Davon aus Niederländ. Indien .	6 630	7 640
Australien	955	2 211
Brit. Malakka . . .	558	1 087
Großbritannien . .	1 938	971
Niederlande	941	337
Ausfuhr	4 244	3 714

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Ueber die Verhältnisse auf dem Metallmarkte wird uns ferner von einem hiesigen Hüttenwerk folgendes berichtet.

Preise.

Der Preisfall für sämtliche Metalle setzte sich im Anfang des Jahres weiter fort; die Preise erreichten ungefähr im Februar den niedrigsten Stand. Allerdings waren sie noch beträchtlich höher als bei der vorhergehenden Depression. Kupfer fiel auf ca. 118 Mk., Blei auf ca. 25,50 Mk., Zinn auf ca. 140 Mk. und Antimon auf ca. 60 Mk. für 100 kg. Die Beschäftigung in der Industrie ließ gleichfalls weiter nach; besonders die Kleinindustrie und die von der Bautätigkeit abhängenden Industrien waren sehr schlecht beschäftigt. Trotzdem stellte sich heraus, daß im Jahre 1908 der Import an Kupfer den des Jahres 1907 beträchtlich übertraf. Dies ist wohl hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß sämtliche Händler und Fabriken die Frühjahrspreise als ungewöhnlich niedrig betrachteten und ihre Lager füllten. Die Preise hielten sich nun mit geringen Schwankungen auf gleicher Höhe, doch war eher ein langsames Anziehen als ein Nachgeben zu bemerken. Die deutsche Industrie versprach sich erst eine Besserung von der Klärung der Verhältnisse in Amerika. Mit der Wahl des neuen amerikanischen Präsidenten setzte auch eine stärkere Aufwärtsbewegung ein. In Amerika wurde allgemein angenommen, daß der Tiefpunkt überschritten sei und zum Frühjahr ein erheblich besseres Geschäft einsetzen werde, und man nimmt an, daß auch in Europa das billige Geld sich fühlbar machen muß; die leichtere Beschaffung von Hypotheken regte auch bereits im letzten Quartale 1908 die Bautätigkeit an.

Produktionsverhältnisse.

Die Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt waren für die Unternehmer günstig, da bei der in vielen Branchen herrschenden Beschäftigungslosigkeit Arbeiter im Ueberfluß vorhanden waren. Lohnreduktionen traten dagegen nicht ein, da die Lebensmittelpreise nicht heruntergingen. Die Wasserverhältnisse waren bis in den Herbst hinein günstig, doch trat im Spätherbst eine außergewöhnlich lange Trockenperiode ein, so daß die Schiffahrt auf der Oder und zum Teil auch auf der Elbe zum Stillstand kam. Durch die Preispolitik der Kohlensyndikate sowohl in Schlesien als auch in Rheinland-Westfalen war die berichtende Firma genötigt, fast ausschließlich englische Kohlen zu beziehen, die selbst unter Berücksichtigung der geringeren Qualität mehr als 20 % billiger waren als deutsche Kohlen.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Roh- und Walzzink.

Ueber die Bewegung des Roh- und Walzzinks entnehmen wir einem dritten Bericht:

Der wirtschaftliche Aufschwung, welcher noch bis zum Oktober 1907 anhielt, wich im letzten Quartal einem allgemeinen Niedergang. Die Annahme, daß das Jahr 1908 keinen Aufschwung

im Handelsverkehr bringen werde, hat sich leider bestätigt; auch der Verbrauch an Rohzink und gewalztem Zink war infolgedessen bedeutend geringer, als im Vorjahre. Die Preise stiegen zwar im März-April etwas, konnten sich jedoch nicht behaupten; sie gingen von Anfang Mai bis Ende Oktober langsam zurück, was auf den allgemeinen Niedergang des Handelsverkehrs und der Industrietätigkeit zurückzuführen war. Seitens der Elektrizitätsindustrie, einer Hauptkonsumentin von Rohzink, fehlten große Aufträge fast ganz. Sodann lag auch die Bautätigkeit während des ganzen Jahres danieder, was den Konsum an gewalztem Zink stark beeinflußte. Im November erhöhten die Zinkhütten die Preise für Rohzink etwas, ohne jedoch hierdurch die Kauflust der Verbraucher wesentlich anzuregen. Es lagen nur Aufträge in ganz geringer Zahl vor. Rohzink kostete im Dezember 1907 19. 5/8 £, im Januar 1908 19¼, von Februar bis Mai 21, von Juni bis Ende Oktober 19¼—19¾ und am 1. Nov. 20 £.

55. Messingabfälle und Altmetall.

Während das Jahr 1908 für Neumetalle im Zeichen der Ueberproduktion stand und der Konsum bei weitem nicht das Angebot aufzunehmen vermochte, waren bei Altmetallen die Verhältnisse gerade umgekehrt. In Messingabfällen und Messingspänen war der Entfall infolge schwächerer Beschäftigung der Elektrizitätsindustrie und der von ihr beschäftigten Industriezweige sowie infolge des Daniederliegens der für die Bauindustrie arbeitenden Fabriken viel geringer als in den Vorjahren. Die Lampenfabrikation und Metallschraubenfabriken lieferten kaum die Hälfte der vorjährigen Abfälle. In Altkupfer, wozu Rohr- und Apparatekupfer, Kupferdraht und Kessel- und Leichtkupfer zu rechnen sind, war ebenfalls das Angebot geringer als im Vorjahre. Der niedrige Kupferpreis bot keinen genügenden Anreiz, altes Kupfermaterial an den Markt zu bringen. Infolge dieses knapperen Angebotes in allen Altmetallen konnte der Bedarf der einheimischen Werke, welche sich auf die Verarbeitung von Metallabfällen eingerichtet haben und nun auf deren Bezug angewiesen sind, aus dem inländischen Angebot nicht befriedigt werden. Das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage wurde in der ersten Hälfte des Jahres durch umfangreiche Importe aus Amerika gemildert, wo das Darniederliegen der Industrie und der starke Bedarf nach barem Gelde den Preis der Metallabfälle soweit herunterbrachte, daß ein Export rentabel wurde. Als dann im Laufe des Jahres sich die wirtschaftlichen Verhältnisse in den Vereinigten Staaten besserten, ließ die Ausfuhr mit dem steigenden Bedarf Amerikas und dem Anziehen der Preise allmählich nach und versiegte zum Schluß des Jahres hin vollständig. — Aus den geschilderten Verhältnissen erklärt es sich, daß sich die Preise für Altmetalle nicht parallel mit denen für

die betreffenden Neumetalle bewegten, sondern relativ hoch blieben und die Schwankungen nach unten wenig mitmachten. Am Schluß des Jahres waren die Bestände in Altmetallen gering, und man konnte bei Messingmaterialien sogar von einem Decouvert sprechen.

Im folgenden geben wir eine vergleichende Uebersicht über die Notizen für Neukupfer und die der verschiedenen Altmetalle.

Tab. 98. Preise für Neukupfer und Altmetalle 1908 (in Mark) pro 100 kg.

	1. Jan.	1. März	1. Mai	1. Juli	1. Sept.	1. Nov.	31. Dez.
Standard Kupfer, London (umgerechnet)	124.5	116	115	114	123	125	129
Schweres Altkupfer, Berlin	124	115	114	110	114	119	120
Messingabfälle	90	86.5	86	83	87	89	89
Messingspäne	72	70	70	68	72	73	73.5

V. Metallverarbeitung.

56. Eisengießerei, Baukonstruktionen, Maschinen- und Lokomotivenbau.

1. Eisengießerei.

Der allgemeine wirtschaftliche Rückgang ist auch in der Eisengießerei nicht ganz ohne Einfluß auf das Resultat geblieben. In der zweiten Hälfte des Vorjahres war der Absatz normal, indessen machte sich zu Beginn des Berichtsjahres in einzelnen Betrieben eine Abschwächung fühlbar. Der Roheisenmarkt, der im Vorjahr noch in der Hochkonjunktur stand, trat allmählich in eine rückläufige Bewegung ein. Seit dem Frühjahr hielten sich die Preise auf einer mäßigen Höhe. Die Auflösung der Roheisenverbände führte bei dem freien Wettbewerb der Werke zu einer weiteren erheblichen Herabminderung der Preise. Die Eisengießerei hat in dem am 30. Juni schließenden Geschäftsjahre noch einen zufriedenstellenden Gewinn gebracht. Die Verkaufspreise gingen zwar während des Geschäftsjahres 1907/08 zurück, doch konnte der Ausfall durch günstige Ankäufe von Rohmaterial ausgeglichen werden. Die Maschinenfabrikation vermochte das Ergebnis des Vorjahres, welches besonders günstig für sie gewesen war, nicht zu erreichen. Wenn auch der Versand ziemlich auf der Höhe des Vorjahres gehalten werden konnte, so war der Gewinn doch nicht befriedigend. Die Preise der Fertigfabrikate entsprachen nicht denen der Rohstoffe. Dies galt besonders bei Arbeiten, welche im Submissionswege vergeben wurden, aber auch sonst war bei dem scharfen Wettbewerb einer Herabsetzung der Preise nicht immer auszuweichen. Gegen Ende des Berichtsjahres hat sich die Geschäftslage weiter verschlechtert, und die Aussichten für die Zukunft erschienen unbefriedigend. 1. Eisengießerei.

2. Baukonstruktionen und Verwandtes.

Erster Bericht.

2. Baukonstruktionen und Verwandtes. Erster Bericht.

Die Abwärtsbewegung der Konjunktur in der Eisenkonstruktionsbranche, die bereits in dem Bericht für 1907 zum Ausdruck gebracht wurde, hat auch in diesem Geschäftsjahre weitere Fortschritte gemacht und den Beschäftigungsgrad heruntergedrückt. Die Privatindustrie schränkte sich ein und hielt mit Bestellungen zurück; dem geringeren Bedarf aber stand eine wesentlich vergrößerte Leistungsfähigkeit vieler Betriebe gegenüber. Der hohe Geldstand zu Anfang des Jahres führte vielfach zu Krediteinschränkungen. Auch als bald eine Ermäßigung der Diskontrate eintrat, konnte das einmal wach gewordene Mißtrauen nicht sobald wieder beseitigt werden. Die bestehende Unsicherheit auf dem Geldmarkt und am politischen Horizont hielt von neuen Unternehmungen ab, und auch die Bautätigkeit lag infolge der hierdurch schwierigen Hypothekenbeschaffung sehr danieder. Der Bedarf von Bauträgern ist aus diesem Grunde bedeutend zurückgegangen.

Submissionswesen.

Erfreulicherweise haben die königlichen Behörden für Eisenbahnen und Wasserbau dem bestehenden Arbeitsmangel durch Ausschreibung großer Brückenlieferungen und sonstiger Bauten gesteuert. Leider wurde hierbei das Prinzip der öffentlichen Submission mehr noch als früher bevorzugt und dadurch eine Konkurrenz herbeigeführt, die vielfach zu verlustbringenden Abschlüssen führte. An den Submissionen beteiligen sich selbstverständlich auch die in den Zentren der schweren Eisenindustrie ansässigen Unternehmer. Da nun die Eisenbahndirektionen häufig ohne Rücksicht auf den Bedarfsort die Angebote ab Fabrik einfordern und die Verfrachtung unter Berechnung von 70 % der tarifmäßigen Frachtkosten selbst übernehmen, haben diese Firmen gegen die entfernter von den Walzeisenproduktionsstätten domizilierenden Firmen einen Vorsprung, der als durchaus ungerechtfertigt anzusehen ist und außerdem der Eisenbahn keinen Vorteil bietet. Wenn die Industriezentren schon durch billigere Rohprodukte, z. B. Kohlen, wesentliche Vorteile genießen, so macht der oben geschilderte Vorzug sie zum Schaden der übrigen Fabrikanten noch konkurrenzfähiger. Es dürfte daher angebracht erscheinen, daß die Eisenbahndirektionen von der bisherigen Gepflogenheit, die Submissionsofferten ab Werkstationen machen zu lassen, abgehen und sie frei Verwendungsstelle verlangen würden.

Geschäftslage und Aussichten.

Trotz der unzweifelhaft ungünstigen Lage des Arbeitsmarktes und der gedrückten Preise der Fabrikate ist eine Ermäßigung der Arbeitslöhne nicht eingetreten. Die neu getätigten Abschlüsse lassen fast durchweg noch ein weiteres Sinken der Preise für Rohmaterialien erkennen; besonders Bleche und Stabeisen haben

ca. 10 Mk. pro Tonne frei Waggon eingebüßt. Die Preise dürften jetzt kaum die Deckung der Selbstkosten darstellen. Wir glauben nicht, daß weitere größere Preisermäßigungen noch eintreten können. Die geringen Preise scheinen aber die Unternehmungslust wieder anzufachen und die Ausführung größerer Projekte bei Industriewerken reifen zu lassen. Die überseeische Ausfuhr war geringer als im Vorjahre, dagegen waren größere Bestellungen aus den Balkanländern zu verzeichnen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Geschäftsgang.

Die seit dem IV. Quartal 1907 für den Bau von Eisenkonstruktionen fühlbar werdende Depression setzte sich durch das ganze Jahr 1908 fort. Nicht plötzlich, nicht ruckweise, sondern ganz allmählich wichen die Einkaufspreise für Träger, U-Eisen, Stabeisen und Bleche. Beeinflußt durch den hohen Geldstand im Jahre 1907 ließ der Bedarf an Eisenkonstruktionen und Wellblechbauten nach, so daß der Absatz gegenüber dem des Jahres 1907 wesentlich zurückging.

Die Berliner Bauämter des Staates und der Stadt ließen bei Beginn der Bauperiode des Jahres 1908 nur wenig Arbeit für den Eisenkonstruktionsbau hoffen. Die Privatindustrie hatte gleichfalls geringen Bedarf. Die Folge war, daß bei der kleinen Anzahl von Arbeiten, die ausgeführt wurden, die Konkurrenz sehr groß, die Verkaufspreise gedrückt und der Verdienst sehr gering waren, zumal die Arbeitslöhne sich in der bisherigen Höhe erhielten und die Einkaufspreise des Rohmaterials infolge der Tätigkeit von Syndikaten oder Vereinbarungen nicht stark herabgedrückt wurden.

Produktionsbedingungen.

Die Heranschaffung des Rohmaterials bot im Berichtsjahre keine Schwierigkeiten. Während Ende des Jahres 1906 die Werke Träger und U-Eisen ca. drei Monate nach Bestellung lieferten, konnte man im Jahre 1908 das genannte Material in längstens acht Tagen heranbekommen. Der Grundpreis war am Jahresschluß 110 Mk. pro 1000 kg Frachtbasis Diedenhofen mit 2,50 Mk. für die Tonne Rabatt. Auf einen Teil des abgeschlossenen Materials, das bis zum 15. Jan. 1909 spezifiziert sein mußte, gewährte der Stahlwerksverband außerdem einen Winterrabatt von 5 Mk. für die Tonne. Die Beziehungen zu den Arbeitern waren im Berichtsjahr gut. Die berichtende Firma hielt die tägliche zehnstündige Arbeitszeit aufrecht; bei mangelnder Arbeit reduzierte sie sie auf acht und neun Stunden. Die Löhne sind andauernd hoch.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Geschäftsgang.

Die Marktlage im Berliner Eisenkonstruktionsbau zeigte während des ganzen Jahres eine andauernd fallende Tendenz. Es machte

sich als Folge der sich stetig verringernden Bautätigkeit ein zunehmender Mangel an Hochbauaufträgen fühlbar. Die Verkaufspreise sanken infolgedessen nicht nur ebenso sehr wie die Rohmaterialienpreise, sondern wesentlich tiefer; die Differenz der Materialpreise gegenüber dem Vorjahr betrug 2—3 Mk. für 100 kg, während man für Konstruktionen, die noch im Laufe des vorigen Jahres mit 30 Mk. für 100 kg fertig montiert bezahlt wurden, nur 22 Mk. und wohl auch nur 20 Mk. erzielte. Die von den Behörden mit Rücksicht auf die niedrigen Preise zahlreich ausgeschriebenen Submissionen auf Brücken- und Hochbauten boten den Berliner Firmen wenig Erleichterung, da bei der Bewerbung um diese Objekte sich die Konkurrenz der ebenfalls schwach beschäftigten Provinzfirmen sehr unangenehm bemerkbar machte.

Betriebserweiterungen.

Die Hochkonjunktur 1906 und 1907 hatte zur Folge, daß eine größere Anzahl von Berliner Eisenkonstruktionsfirmen, die infolge Fortschreitens der Bebauung der Vororte gezwungen waren, ihre Anlagen noch mehr nach der Peripherie zu verlegen, sich, um dem damals vermehrten Bedarf abzuhelfen, bei den Neuanlagen wesentlich vergrößerten, so daß heute der geringen Nachfrage ein noch größeres Angebot gegenübersteht als früher.

Aussichten.

Da im Winter das Baugeschäft naturgemäß sehr beengt war, so konnte für den Anfang des neuen Jahres noch keine Besserung erwartet werden. Nur wenn eine lebhafte Bautätigkeit einsetzt, was mit Rücksicht auf das billiger gewordene Geld zu erhoffen ist, ist auf einen besseren Geschäftsgang zu rechnen. Allerdings ist zu berücksichtigen, daß die Hochkonjunktur eine Ueberproduktion von Wohnungen gezeitigt hat, die die erhoffte Belebung wieder einschränken könnte.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht.

Die ungünstige Lage des Baumarktes war nicht ohne Einwirkung auf die Beschäftigung in den Eisenkonstruktionswerkstätten. Die Tätigkeit in den ersten Monaten des Berichtsjahres war noch leidlich, und die erzielten Preise waren mäßig, aber auskömmlich. Nachdem jedoch die Anfragen bedeutend nachgelassen hatten und der Auftragsbestand immer geringer geworden war, fand ein planloses Unterbieten der Preise statt. Bei Ausschreibungen wurden so niedrige Angebote abgegeben, wie sie vorher selbst bei den schlechtesten Konjunkturen nicht vorkamen, da man Aufträge um jeden Preis hereinholen wollte, um den Betrieb aufrechterhalten zu können. Viele der in den westlichen Provinzen ansässigen Konstruktionswerkstätten, welche sonst dem hiesigen Markte im allgemeinen fernblieben, nun aber ebenfalls unter Arbeitsmangel zu leiden hatten, wollten ihrer Beschäftigungslosigkeit dadurch abhelfen, daß sie versuchten, in Berlin ins Geschäft zu kommen. Durch die geographische Lage sind sie meist imstande, die Rohmaterialien zu billigen Preisen zu

beziehen. Da auch ihre Löhne vielfach erheblich niedrigere sind, als die in Berlin gezahlten, machten sie den Berliner Werken hin und wieder erfolgreich Konkurrenz. Es wäre dringend zu wünschen, daß die Berliner Industrie den Schutz der staatlichen und städtischen Behörden findet und daß durch Ausschluß fremden Wettbewerbes der Notwendigkeit umfangreicherer Arbeiterentlassungen vorgebeugt wird.

Fünfter Bericht.

Fünfter Bericht.

Ueber den Gasanstaltsbau wird uns von der Berlin-Anhaltischen Maschinenfabrik A.-G. berichtet:

Gasanstalten.

Die Gasindustrie, welche im Jahre 1907 durch hohe Kohlenpreise und durch die Schwierigkeit, gute Gaskohlen in genügender Menge zu beziehen, außerordentlich ungünstig beeinflußt war, ist im Jahre 1908 wieder in regelmäßige Bahnen gelenkt worden. Gute Gaskohlen waren in genügender Menge zu erhalten, und die Preise sind namentlich gegen Ende des Jahres entsprechend heruntergegangen. Immerhin war durch die ungünstigen Verhältnisse im Jahre 1907 die Unternehmungslust für Erweiterung von Gasanstalten und Bau neuer Werke wesentlich beeinträchtigt, so daß in den ersten Monaten das Jahres 1908 verhältnismäßig wenig zu tun war. Ungünstig wirkte in den Herbstmonaten 1908 der Umstand ein, daß das Wetter außerordentlich hell war, so daß der Lichtbedarf eingeschränkt wurde. Ferner machte sich der Achtuhrladenschluß geltend. Weiterhin hat auch die allgemeine schlechte Geschäftslage den Absatz sowohl an Leuchtgas, wie auch an Heiz- und Kochgas beschränkt. Diese allgemeinen Verhältnisse beeinflußten auch den Bedarf in Gasanstaltsapparaten und den Neubau von Gasanstalten. Da auch, wie erwähnt, in den ersten Monaten des Jahres 1908 die Beschäftigung ziemlich gering war, konnten wir im vergangenen Jahre im Gasfach nicht den Umsatz erreichen wie im Jahre vorher.

Export nach Europa.

Auf den Absatz in Oesterreich hat insbesondere eine Entscheidung des österreichischen Zollbeirates ungünstig eingewirkt, wonach Gasanstaltsapparate als Destillationsapparate behandelt werden und demgemäß ein Zoll von 24 Kr. pro 100 kg erhoben wird. Alle Apparate, mit welchen das gekühlte Gas behandelt wird (wie Wascher, Reiniger usw.) sind als Destillationsapparate zu behandeln. Nur die Gassauger sollen als Fortbewegungsapparate nicht unter diese Rubrik fallen. Technisch ist diese Entscheidung in keiner Weise zu begründen. Es haben auch tatsächlich die leitenden Gasingenieure in Oesterreich ihr Votum gegen eine solche Auffassung abgegeben. Es ist damit zu rechnen, daß für die nächste Zeit der Absatz nach Oesterreich durch diese Entscheidung vollständig unmöglich gemacht ist. — Durch die Zollschranken, welche die Nachbarstaaten Deutschlands infolge der deutschen Zollerhöhungen unseren Fabrikaten gegenüber

errichtet haben, werden auch wir gedrängt, im Auslande Fabriken zu errichten In Oesterreich haben wir uns bereits an einer Fabrik beteiligt, in Italien sind wir mit Errichtung einer Fabrik beschäftigt. Wir werden nach und nach dazu übergehen müssen, auch in den anderen Nachbarländern derartige Fabriken zu errichten, in welchen wir unsere Spezialitäten fabrizieren. Es ist klar, daß wir hierdurch uns den Absatz für die nächsten Jahre im Ausland sichern, andererseits aber ist nicht zu verkennen, daß durch die Errichtung solcher Fabriken auch unsere Erfahrungen im Ausland so verwertet werden, daß uns mit der Zeit im Ausland selbst Konkurrenz entstehen wird. Volkswirtschaftlich wäre es unbedingt richtiger, wenn durch entsprechende Handelsverträge die Möglichkeit gegeben wäre, unsere Fabrikationseinrichtungen in Deutschland auszunutzen, mittels deren wir auf unseren Spezialgebieten die Konkurrenz im Ausland sehr wohl bewältigen könnten, wenn dort nur mäßige Zölle vorhanden wären.

Absatz nach Uebersee.

Wesentlich günstiger liegen die Verhältnisse bezüglich des überseeischen Absatzes. Insbesondere fanden wir in Japan, der Südmandschurei, Korea und in verschiedenen Staaten Südamerikas guten Absatz für Gasanstaltsapparate. Wir bauen zurzeit die Gasanstalten Dairen und Fushun in der Südmandschurei, ferner liefern wir die Apparate für den Neubau der Gasanstalt in Soeul (Korea). Wir sind an den Lieferungen für den Neubau der Gasanstalt in Rio de Janeiro und an denen für Guayaquil (Ecuador) beteiligt. Auch der größere Teil der Lieferungen für den Neubau der Gasanstalt in Helsingfors (Finnland) ist uns in Auftrag gegeben.

Absatz im Inland.

Die Bauten der Gasanstalten nehmen in Deutschland immer größere Abmessungen an. Wir bauten im Jahre 1908 einen Gasbehälter von 160 000 cbm Inhalt für die Gasanstalt in Charlottenburg, wir führen einen gleich großen Behälter zurzeit für das Gaswerk der Imperial Continental Gas Association in Schöneberg bei Berlin aus. Ferner ist uns für die Stadt Berlin ein Gasbehälter von 125 000 cbm Inhalt in Auftrag gegeben, für die Stadt Hamburg ein solcher von 200 000 cbm und für Rio de Janeiro ein solcher von 90 000 cbm. Wir konnten im vergangenen Jahr über 60 Gasbehälter von verschiedenen Größen ausführen. Wesentlich kam uns dabei zugute, daß die Materialbezüge uns keine Schwierigkeiten machten. Im Jahre 1907 war durch die Hochkonjunktur das Material nicht rechtzeitig zu erhalten gewesen. Wir hatten infolgedessen große Schwierigkeiten mit Einhaltung der Liefertermine. Diese Schwierigkeiten traten im Jahre 1908 nicht mehr auf. Das Material war vielmehr stets rasch und zu billigen Preisen erhältlich. Namentlich hat sich infolge der Auflösung des Roheisensyndikats gegen Ende des Jahres ein ganz bedeutender Umschwung in den Preisen des

Roheisens vollzogen, der wiederum auf die Gestaltung der Preise auf dem Walzeisenmarkt Einfluß übte. Wir konnten infolgedessen am Schluß des Jahres 1908 auch für das Jahr 1909 das Material zu außerordentlich günstigen Preisen kaufen.

Arbeitsverhältnisse.

Die Arbeitsverhältnisse haben sich ebenso günstig gestaltet. Es ist eine alte Erfahrung, daß im Maschinenbau die Zeit des Niederganges sich nicht so unangenehm fühlbar macht, wie dies angenommen werden könnte. Die Arbeitskräfte sind in dieser Zeit billig. Die Arbeiter gehen auf diejenigen Aenderungen ein, welche notwendig sind, um im Betrieb so zu arbeiten, daß die Fabrikate konkurrenzfähig werden. Während in den Zeiten der Hochkonjunktur Ueberstunden seitens der Arbeiter nicht geleistet werden, sind diese im Jahre 1908, wenn erforderlich, anstandslos geleistet worden.

Aussichten.

Wenn das Jahr 1908 auch in Deutschland und den für den Export in Betracht kommenden Teilen Europas einen Rückschritt im Gasgewerbe gebracht hat, so konnte andererseits durch die geschilderten Verhältnisse im überseeischen Export der Verlauf einigermaßen ausgeglichen werden, so daß das Ergebnis an seinem Schlusse nicht ungünstig war, namentlich da sich gegen das neue Jahr hin rege Unternehmungslust geltend machte. Insbesondere setzt sich die Bewegung zur Errichtung neuer Gasanstalten in kleinen Städten kräftig fort. Es ist auch im vergangenen Jahre wieder eine ganze Anzahl von Städten neu mit Gas versorgt worden. Wir schätzen die Zahl auf etwa 60; etwa ein Drittel der neuen Anstalten ist uns zur Ausführung zugefallen.

3. Transmissionsbau.

3. Transmissionsbau. Allgemeines.

Die erfreulichen Verhältnisse, wie sie in dem Berichte über das Jahr 1907 geschildert wurden, bestanden auch noch im ersten Vierteljahr 1908. Der wirtschaftliche Niedergang in Amerika und die teuren Geldverhältnisse in allen überseeischen Ländern, die den Export lahmlegten, führten schließlich auch im deutschen Geschäfte zu einer Einschränkung der Bestellungen, besonders in dem Fabrikationszweig Triebwerkbau. Die die Rohprodukte herstellenden Eisen- und Hüttenwerke fanden infolge bedeutend geringerer Exportmöglichkeiten für ihre Fabrikate nicht den entsprechenden Absatz. Dies führte zu Produktionseinschränkungen und späterhin zu scharfen Preisabschlägen, welche den Käufern der Fertigfabrikate bald bekannt wurden und eine Aengstlichkeit in bezug auf das Eingehen von Geschäften hervorrief, die eine starke Verminderung der Aufträge und der Beschäftigung herbeiführte. Hierzu traten die Beunruhigungen auf politischem Gebiete, die besonders auch das so schon geringe Exportgeschäft derartig beeinflußten, daß es sogar, besonders im Geschäft mit den Balkanstaaten, zur Zurückziehung von Aufträgen kam.

Rohstoff- und Fabrikatpreise.

Das starre Festhalten der Rohstoffverbände an den Rohmaterialpreisen, bis in das vorletzte Quartal hinein, trug nicht nur dazu bei, die Konsumenten der Fertigfabrikate von Bestellungen abzuhalten, weil sie nach der allgemein trüben Lage es für unmöglich hielten, daß die Preispolitik der Rohstoffverbände durchführbar sei, sondern auch die Konsumenten der Rohstoffe fühlten sich veranlaßt, mit großen Bestellungen zu warten. Erst mit dem Augenblick, wo die Rohstoffverbände ganz bedeutende Preiskonzessionen eintreten lassen mußten, änderte sich die Sachlage, und die letzten Wochen des Berichtsjahres, in denen eine sehr niedrige Grundlage für die Preise geschaffen wurde, brachten ruhigere Verhältnisse und vermehrte Anfragen heraus, so daß, wenn keine politischen Verwicklungen eintreten, man wohl annehmen darf, daß der Tiefstand überwunden ist. Trotz der hohen Rohmaterialpreise wurden die Preise für Fertigfabrikate infolge Mangels an Aufträgen durch die Konkurrenz in einer noch nicht erlebten Weise gedrückt.

Export.

Auch das Jahr 1908 brachte den Beweis, daß der Triebwerkexport nach den Zollvertragsländern mehr und mehr zurückgeht und im Ausland eine intelligente Konkurrenz in den letzten zwei Jahren entstanden ist, die sich den hohen Zollschutz zunutze zu machen versteht. Das gilt für Dänemark, Schweden, Norwegen, Rußland, Oesterreich-Ungarn, Schweiz, Belgien, Holland und Frankreich, also für die Länder, auf deren Markt Deutschland in erster Linie angewiesen ist, in ganz besonderem Maße. In einzelnen dieser Länder liefert die inländische Konkurrenz fast für die den Deutschen entstehenden Zoll- und Frachtspesen das Fabrikat. Sie erhält immer die Aufträge, wenn die deutschen Firmen um die Kosten für Zoll und Fracht höhere Preise fordern. Uebernehmen die letzteren diese Kosten, so sind die Geschäfte so unwirtschaftlich, daß man sie nur hereinnimmt, wenn man unter Mangel an Arbeit leidet. Eine Förderung des Absatzes wird nur dadurch möglich sein, wenn man mit deutschem Kapital im Ausland eigene Gründungen unternimmt. Bei neuen Vertragsverhandlungen müssen unbedingt mehr als bisher die deutschen Firmen die Unterstützung der Regierung finden. Das Triebwerkgeschäft hat vor den neuen Zollverträgen einen Exportartikel von vielen Millionen Mark ergeben. Ein Geschäftszweig von solcher Bedeutung sollte doch an maßgebender Stelle bessere Würdigung und Förderung finden.

Arbeitsverhältnisse.

Trotz der Schwierigkeiten, die sich im Absatz und in der Festsetzung der Verkaufspreise ergaben, war es im ganzen Jahre möglich, genügend Arbeit für das Personal zu beschaffen. Lohnherabsetzungen hat man nicht vorzunehmen brauchen, und auch Arbeitszeitverminderung kam sehr selten vor; Arbeiterentlassungen aus Mangel an Arbeit sind nicht vorgekommen.

4. Hebewerkzeuge.

Erster Bericht.

4. Hebewerkzeuge. Erster Bericht.

Der zu Ende des Jahres 1907 schon bemerkte mäßige Rückgang des Umsatzes hat sich in dem laufenden Jahre 1908 noch etwas stärker geltend gemacht. Viele Firmen der Aufzugsbranche haben sehr stark unter Beschäftigungsmangel zu leiden gehabt und leiden noch. Die Bautätigkeit blieb im großen ganzen auf einem bedauerlichen Tiefstand, auch als schon der Reichsbankdiskont lange Zeit wieder günstig war. Namentlich beim Inkasso und durch größere Ausfälle machte sich für die Fabrikation von Aufzügen die Ungunst der Lage fühlbar. Die Arbeiterverhältnisse waren gut; über die in den früheren Jahren der Hochkonjunktur bemerkten fortwährenden Wühlereien, Streiks usw. war nicht zu klagen. Es darf auch nicht aus den Augen gelassen werden, daß der deutsche Arbeiter infolge staatlicher und privater Wohlfahrtseinrichtungen mit seiner Lage wohl zufrieden sein kann. Im Auslande liegen die Verhältnisse der Arbeiter anders, so daß die mit billiger Arbeitskraft produzierende ausländische Konkurrenz dem deutschen Markte nach wie vor überaus lästig bleibt.

Der Umsatz im Kranbau ließ im zweiten Quartal 1908 außerordentlich nach und schlief fast gänzlich ein. Im Laufe der letzten Monate wurden wieder ziemlich umfangreiche Abschlüsse erzielt, doch geschah es zu gedrückten Preisen, so daß die Branche im allgemeinen wenig Gewinn ließ.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Bei der berichtenden Firma hat sich der Konjunkturrückgang nicht nur durch eine Absatzverminderung, sondern auch durch Preisrückgänge gegenüber 1907 bemerkbar gemacht. Die Preise für Massenartikel, Flaschenzüge und dergleichen waren kaum noch erträglich. Weiterungen mit den Arbeitern durch Lohnreduktionen konnten bis jetzt nur dadurch vermieden werden, daß mit erheblichen Kapitalinvestitionen verbundene Fabrikationsverbilligungen eingeführt wurden, durch welche der Vorteil der Provinz, billiger als Berlin arbeiten zu können, hoffentlich beseitigt ist. Naturgemäß hat sich durch den Minderabsatz und durch die Fabrikationsverbesserungen die Arbeiterzahl gegenüber 1907 vermindert und zwar um etwa 25 %. In Spezialkonstruktionen, wie Kranen sowie Hebewerken für Hand- und elektrischen Betrieb, hat sich der Absatz nicht vermindert, jedoch waren die Aufträge nur zu äußerst gedrückten Preisen zu erhalten. Nach der Fülle der Anfragen zu urteilen, bedarf es zur allgemeinen Belebung der Geschäftslage in der Metallindustrie nur der Rückkehr des Vertrauens auf eine friedliche Zukunft. Man glaubt, daß diese Belebung eintreten wird, so-

bald die politischen Verhältnisse nicht mehr Anlaß zu Bedenken geben. Das Verhältnis zu den Arbeitern war bei der berichtenden Firma dauernd gut; sie glaubt das Vertrauen der Arbeiter und ihrer Kommissionen dadurch zu besitzen, daß sie ihnen bei Aenderungen vorher klarlegt, warum eine Aenderung nötig ist.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Rohmaterialpreise.

Das letzte Quartal des Jahres 1907, das im vorjährigen Bericht noch nicht genügend behandelt werden konnte, zeigte schon ein außergewöhnliches Sinken der Preise für Rohmaterialien, namentlich für Walzeisen. Während der Verband der Eisenhändler Berlins am 1. Sept. 1907 den Grundpreis für Walzeisen von 100 kg Gewicht noch auf 16,50 Mk. und für Bleche auf 18 Mk. bemessen konnte, waren diese Preise am 1. Dez. desselben Jahres auf 14 Mk. bezw. 15,50 Mk. herabgegangen; gewalzte Träger, die für 100 kg jahrelang einen konstanten Preis von 15,20 Mk. pro 100 kg behauptet hatten, wurden vom 1. Jan. 1908 ab mit 14,25 Mk. verkauft. Dieser Preissturz, der in wenig Monaten eingetreten war, bewies zur Genüge, daß unsere deutschen Hüttenwerke nicht mehr annähernd wie in der Hochkonjunktur des Jahres 1906 und in den ersten acht Monaten des Jahres 1907 beschäftigt waren, und daß die gesamte deutsche Eisenindustrie wohl im Jahre 1908 einen schweren Stand haben würde.

Geschäftsgang.

Zwar war der Unternehmungsgeist in Deutschland scheinbar noch nicht wesentlich abgeschwächt, wie die vielen Anfragen bewiesen, die namentlich bei den Werken eingingen, welche sich mit der Herstellung von Hebewerkzeugen beschäftigen; allein diese Anfragen mögen wohl zum großen Teil darauf zurückzuführen sein, daß die Fragesteller den Einfluß überschätzten, der auf die Preise fertiger Arbeiten durch billige Eisenpreise geübt werden kann. Dieser Einfluß ist nicht bedeutend und wurde reichlich dadurch paralysiert, daß fast alle Lebensbedürfnisse sich teurer gestalteten, daß die Arbeiter kurze Arbeitszeit durchgesetzt hatten, daß ihre Lebensansprüche naturgemäß wachsen und daß der Preis der Kohle kaum nennenswert sank. Für die Beantwortung und Preisstellung ausführlicher Anfragen mußte im Jahre 1908 eine äußerst sorgfältige Vorarbeit geübt werden; trotzdem führte nur ein geringer Prozentsatz derselben zu Aufträgen. Auch der Staat hielt mit seinen Aufträgen, namentlich für Eisenbahnen, zurück, weil diese im Jahre 1907 nicht die erwarteten Erträgnisse abgeworfen hatten. So entstand im Jahre 1908 eine erheblich geringere Produktion der Werke, welche sich mit dem Bau von Hebezeugen befassen. Entsprechend wurden die Bemühungen um Aufträge seitens der Werke stärker; diese Bemühungen führten wieder zu einem Preisdruck, der teilweise jeden Gewinn an der fertigen Ware ausschloß.

Verbreitung des elektrischen Betriebes.

Hervorzuheben bleibt aber, daß sich die Anwendung der elektrischen Kraft zum Betriebe von Hebewerkzeugen oder verwandten maschinellen Einrichtungen auch in diesem Jahre erfreulich gehoben hat. Man sucht die teure menschliche Arbeit einzuschränken, wo sich statt derselben elektrische Energie verwerten läßt und diese bei größerer Leistungsfähigkeit nicht nur nicht teurer sondern sogar billiger war, als menschliche Arbeit. Bei einer großen Zahl von Aufträgen werden Hebewerkzeuge oder verwandte maschinelle Einrichtungen so gebaut, daß sie einstweilen durch menschliche Arbeit zu bedienen sind. Die Ausführung wird aber so gestaltet, daß über kurz oder lang die teure elektrische Anlage für den Betrieb statt des Handbetriebes Anwendung finden kann. Diese Vorsicht übt unverkennbar auch der Staat in der Eisenbahnverwaltung und in anderen fiskalischen Werken. Nur der Schiffbau, besonders der Kriegsschiffbau, kann solche Zurückhaltung nicht walten lassen. Auf diesem Gebiet findet der elektrische Strom zur Kraftübertragung speziell für Hebezeuge eine immer steigende Verwendung.

Export.

Der Export von Hebezeugen hat im Jahre 1908 kaum eine wesentliche Steigerung erfahren. Die Hoffnung, daß sich die Industrie in Rußland wieder beleben und dadurch deutsche Ware dort leicht Eingang finden würde, ist nur in sehr beschränktem Maße in Erfüllung gegangen. Auch die übrigen Länder waren in ihren Aufträgen zurückhaltend. Es scheint, daß die politischen Verhältnisse nicht ohne Einfluß auf die industrielle Unternehmungslust auf dem ganzen Erdball bleiben.

Wenn auch nur im Jahre 1908 die Lage des deutschen Maschinenbaues, insbesondere diejenige der Werke, welche den Hebezeugbau betreiben, nicht beneidenswert war, so standen die deutschen Werke zum Jahresschluß doch jedenfalls erheblich günstiger da, als die englischen oder gar die amerikanischen, die über Arbeitslosigkeit lebhafte Klage führten.

5. Landwirtschaftliche Maschinen.

Erster Bericht.

5. Landwirtschaftliche Maschinen. Erster Bericht.

Im Gegensatz zu dem allgemeinen Rückgang des Geschäfts im sonstigen Maschinenbau hat sich der Absatz in unserem, mehr vom Ernteausfall als von der allgemeinen Wirtschaftslage abhängenden Industriezweige in diesem Jahre günstig gestaltet; er konnte vielfach sogar durch Heranziehung neuer Fabrikate etwas gesteigert werden. Die Ernte war im Durchschnitt über mittel, und das Bestreben nach Anwendung von rationellen arbeitsparenden landwirtschaftlichen Maschinen und Geräten wuchs. Dies gilt insonderheit von dem deutschen Markt, aber auch im Ausland ist je nach dem Ernteausfall die Nachfrage gestiegen, was allerdings vielfach durch Geldkrisen, durch Maßregeln zur Förderung eigener Industrien usw. und durch Rückschläge nach

der vorangegangenen Hochkonjunktur mehr als kompensiert worden ist. Der Export hat im Berichtsjahr keine Fortschritte gemacht, sondern nur mit Mühe und Opfern auf der früheren Höhe erhalten werden können.

Das Sinken der Eisenpreise und die Preisherabsetzungen für Fabrikate unserer Branche haben die schweren Schäden der vorangegangenen Preiserhöhungen nicht wieder gutmachen können. Starke Preisschwankungen bilden eins der stärksten Hindernisse in der normalen Entwicklung unserer Branche und wirken auf den Export häufig vernichtend. — Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitern sind normal gewesen. — Kartelle und Syndikate werden immer als schwere Schädigung der verarbeitenden Industrien empfunden; ihre Politik wurde im Berichtsjahre in bezug auf Kohlen und Koks noch als starke, unberechtigte Belastung betrachtet.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Im allgemeinen ist im Jahre 1908 das Geschäft in landwirtschaftlichen Maschinen im Inlande nicht wesentlich von demjenigen des Vorjahres abgewichen. Im ersten Vierteljahr wirkten der hohe Zinssatz und die damit verbundene Geldknappheit etwas auf den Absatz der Fabrikate ein; die Zahlungen ließen auch viel zu wünschen übrig. Die fast durchweg gute Ernte und der Mangel an Arbeitern auf dem Lande belebten das Geschäft im zweiten und dritten Quartal. Der Umsatz blieb dem des Vorjahres in dieser Periode ziemlich gleich. Vom vierten Quartal ist dasselbe zu sagen, nur mußten, sollte der Umsatz des Vorjahres erreicht werden, die Verkaufspreise herabgesetzt werden. Das Exportgeschäft zeigte gleichfalls das Bild des Vorjahres, nur nach Rußland war infolge der fortgeschrittenen Beruhigung des Landes der Absatz etwas lebhafter. Die Wagenfabrikation war, allerdings zu sehr gedrückten Preisen, voll beschäftigt.

6. Werkzeugmaschinen.

6. Werkzeugmaschinen. Erster Bericht.

In der Werkzeugmaschinenfabrikation haben sich die Folgen des wirtschaftlichen Niederganges während des Jahres 1908 weiter bemerkbar gemacht. Die Verkaufspreise waren sehr gedrückt; jedoch sind die Löhne sowie auch die Bezugspreise für Roheisen und Koks dem Preisrückgang nicht gefolgt.

Zweiter Bericht.

Der schlechte Geschäftsgang der letzten Monate des Vorjahres hielt auch im Berichtsjahre noch an und wurde noch schlechter. In den ersten beiden Monaten belebte sich das Geschäft etwas, ließ jedoch sodann wieder nach. Am Jahresschluß waren die Aussichten ungünstig. Aufträge gingen schlecht und nur zu gedrückten Preisen ein. Vor Klärung der politischen Verhältnisse ist eine Besserung nicht zu erwarten. Die Arbeiterverhältnisse blieben unverändert; Lohnreduktionen fanden nicht statt.

7. Lokomotiven- und Bahnbau.

Erster Bericht.

Die Firma A. Borsig, Tegel b. Berlin, berichtet:

Die günstigere Konjunktur der beiden Vorjahre hat 1908 leider nicht angehalten, sondern einem allgemeinen Rückschlag Platz gemacht, der sich auf die ganze Industrie erstreckt und dessen hauptsächliche Ursachen in der wirtschaftlichen Krisis zu suchen sind, welche die Vereinigten Staaten durchzumachen hatten. Die deutsche Eisenindustrie wurde dadurch in Mitleidenschaft gezogen, daß die allgemeine Geldknappheit ihren Abnehmern Veranlassung gab, mit Neuanschaffungen auf das äußerste zurückzuhalten und nur das Allernotwendigste zu bestellen. Hierdurch wurde eine starke Verringerung der Absatzmöglichkeit hervorgerufen. Dazu machte sich eine durch Vergrößerung der Werke in den Zeiten der Hochkonjunktur veranlaßte Ueberproduktion geltend. Wenn die Werkstätten trotzdem annähernd im gleichen Umfang beschäftigt waren, wie im Vorjahre, so ist dies dem Umstand zuzuschreiben, daß diese einen erheblichen Auftragsbestand aus dem vergangenen in das Jahr 1908 herübergenommen habe. Naturgemäß haben die geänderten Verhältnisse einen ungünstigen Einfluß auf die Gestaltung der Preise meiner Erzeugnisse ausgeübt. Für den verminderten Absatz im Inland suchten die meisten Fabriken der Branche Ersatz durch verstärkten Absatz im Ausland, ohne indes ihre Rechnung dabei zu finden, da auch der ausländische Markt unter den gleichen Ursachen, wie der einheimische, zu leiden hatte und nur in geringem Maße aufnahmefähig war. Die Folgen davon waren ein erbitterter Kampf um die zur Vergebung kommenden Aufträge und eine erhebliche Verringerung der Verkaufspreise. Erster Bericht. Lokomotiven. Absatz.

Trotzdem lassen sich die Verhältnisse des verflossenen Jahres im großen und ganzen noch als normal bezeichnen; die allgemeine Depression hat den Tiefstand des letzten Niederganges nicht erreicht. Hierzu hat teilweise die Vereinigung der Einzelzweige der Maschinenindustrie zu Verbänden beigetragen. Wenn diese auch nicht imstande waren, die Preise auf der früheren Höhe zu halten, so verhinderten sie doch in vielen Fällen ein Sinken unter die Selbstkosten. Verbände.

Wie in früheren Jahren war eine sehr geringe Bereitwilligkeit der Rohmateriallieferanten zu beobachten, ihre Preise denen der Fertigfabrikate anzupassen. Wie sie früher der Konjunktur durch vorzeitige Preiserhöhungen vorauseilten, die von den Maschinenfabriken zu tragen waren, da deren Preise nicht sofort folgen konnten, so zögerten sie im Berichtsjahr, die Maschinenfabriken durch genügende und rechtzeitige Reduktion der Rohmaterialpreise zu unterstützen. Rohmaterialpreise.

Soweit sich die Aussichten für das Jahr 1909 übersehen lassen, darf man annehmen, daß der Tiefstand überwunden und Aussichten.

eine weitere Verschlechterung der Lage des Maschinenmarktes nicht zu befürchten ist. Der inzwischen eingetretene billige Geldstand läßt auf eine Verwirklichung vieler schwebender Projekte hoffen. Insbesondere dürfte der Baumarkt durch die niedrigen Materialpreise eine Belebung erfahren. Wenn auch kein plötzlicher Aufschwung zu erwarten ist, so läßt sich doch im Laufe des neuen Jahres eine allmähliche Aufwärtsbewegung auch auf unserem Gebiet erhoffen.

Berlin-Tegeler Postverkehr.

Der schon häufig gerügte Uebelstand, daß Tegel nicht wie andere, weiter von Berlin entfernte Orte im Verkehr mit Berlin den Vorteil der Ortsbrieftaxe genießt, ist trotz aller aufgewandten Bemühungen noch nicht behoben worden. Es ist bedauerlich, daß in einem Jahr, in dem das Briefporto im Verkehr zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika und Deutschland auf 10 Pfg. ermäßigt wurde, die verkehrshindernde Schranke zwischen zwei Nachbarorten mit so engen Beziehungen wie Berlin und Tegel noch nicht zu Fall gebracht werden konnte.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Feld-, Industrie- und Kleinbahnen.

Die Aussichten für das Berichtsjahr waren zwar für die Industrie der Feld-, Industrie- und Kleinbahnen erheblich schlechter, als diejenigen für das Vorjahr. Es ist indessen infolge der Aufsuchung einiger neuer Absatzgebiete sowie infolge Gewinnung neuer Abnehmer in alten Gebieten gelungen, den Absatz für Transportanlagen, wenn auch nicht auf der gleichen, so doch auf einer erträglichen Höhe zu halten. Der Absatz an Ziegeleien, Maschinenfabriken, Textilfabriken usw. in Deutschland und im europäischen Auslande hat im Berichtsjahre wesentlich nachgelassen. Die Ziegeleien hatten noch sehr stark unter der infolge der Geldknappheit eingetretenen Stockung in der Bautätigkeit zu leiden, auch die anderen Industrien mußten bei der schlechteren Geschäftslage an Ersparnisse denken und daher auch, selbst in den Fällen, wo die Neuanschaffung von Transportanlagen an sich notwendig wurde, von der Einrichtung derselben in diesem Jahre absehen. Eine Zunahme hat dagegen die Beschaffung von Anschlußgleisen zu den Normalbahnen erfahren. Da diese mehr und mehr ein integrierender Bestandteil einer modernen Fabrikanlage geworden sind, wird auch in schlechten Zeiten mit der Beschaffung derselben nicht gezögert.

Staatsaufträge.

Die großen Kanal- und Eisenbahnbauten, welche von staatlicher Seite zur Ausführung gelangen, haben der Feldbahnindustrie die erhofften Bestellungen noch nicht in dem erwarteten Maße gebracht, weil die Ausarbeitung der Projekte noch nicht überall zum Abschluß gekommen ist. Es steht indes zu erwarten, daß zum Frühjahr des nächsten Jahres große Ausschreibungen erfolgen werden, welche auf die Industrie sehr belebend wirken werden. Gewisse Arbeiten sind auch schon in diesem Jahre ver-

geben worden und haben als Ersatz für die fehlenden Bestellungen der Industrie den Feldbahnfabriken über die stille Zeit teilweise mit hinweggeholfen.

Auch im Ausland war ein Nachlassen der Bestellungen zu verzeichnen. Andererseits haben ähnlich wie in Deutschland gewisse große Bahn- und Kanalarbeiten der Industrie neue Bestellungen zugeführt. Die berichtende Firma erwähnt insbesondere eine ihr zugegangene Bestellung in Höhe von 2 500 000 Peseten, ferner eine Reihe von Bestellungen ausländischer Regierungen auf Grund der Typen, welche bei der Konstruktion der Otavibahn geschaffen worden sind und sich sowohl in bezug auf die Spurweite wie in bezug auf sonstige Konstruktion als vorbildlich erwiesen haben. Der Bau der von der berichtenden und einer ihr befreundeten Firma auszuführenden Santa Catharina-Bahn (Brasilien) hat im Berichtsjahre gute Fortschritte gemacht, so daß zu erwarten steht, daß die zunächst zirka 75 km lange Baustrecke von Blumenau bis Hammonia gegen Mitte des Jahres 1909 vollkommen dem Verkehr übergeben werden kann. Export.

Die Preise der Fabrikate haben im Berichtsjahre infolge der sehr starken Herabsetzung der Eisenpreise eine Ermäßigung erfahren. Die Eisenpreise haben, abgesehen von denen für Schienen, welche sich auf einem mittleren Niveau halten, einen Stand, wie er seit 1894 nicht in Erscheinung getreten ist. Ein weiterer Rückgang in denselben ist daher wohl kaum zu erwarten. Preise.

Die berichtende Firma glaubt nicht, sich eine baldige Belebung des Absatzes versprechen zu können, da trotz der Erleichterung auf dem Geldmarkte der Bedarf der verschiedenen Industrien noch sehr daniederliegt und diese wohl noch eine Reihe von Monaten gebrauchen werden, um sich wieder zu erholen. Auch im nächsten Jahre werden daher Bestellungen mehr von den großen staatlichen Arbeiten als von den regelmäßigen privaten Abnehmern zu erwarten sein. Aussichten.

8. Sonstige Maschinen.

8. Sonstige Maschinen.

Brauereimaschinen.

Die Lage der Maschinenfabriken, die sich mit Brauereieinrichtungen beschäftigen, war im Jahre 1908 im allgemeinen nicht günstig. Die Brauereien waren durch die letzten Steuererhöhungen und durch die in Aussicht gestellten neuen Steuern einerseits, sowie durch die ungünstige Lage des Arbeitsmarktes andererseits, welche die Hauptkonsumenten, die Arbeiter, zur Einschränkung ihres Konsums veranlaßte, zu größter Zurückhaltung bei Neuanschaffungen genötigt. Größere Neubauten kamen verhältnismäßig sehr wenig vor, und es wurden nur Maschinen angeschafft, durch die eine direkte Ersparnis an Fabrikationskosten im Betriebe ermöglicht wurde. Andererseits hatte ein Hauptrohmaterial für Brauereiapparate und -Maschinen, das Kupfer, im Berichtsjahre niedrige Preise. Auch die anderen Roh-

materialien zeigten wenigstens keine Preissteigerungen. Die ungünstige Lage der Brauereien machte sich speziell bei kleineren Betrieben den Lieferanten dadurch unangenehm bemerkbar, daß die Zahlungen schlecht eingingen und häufig auf sehr lange Termine hinausgeschoben wurden, während der Maschinenfabrikant gegenüber seinen Lieferanten, den großen Eisen- und Kupferwerken, die sämtlich syndiziert sind, zur pünktlichen Einhaltung der kurzfristigen Zahlungstermine gezwungen ist.

Bei großen Lieferungen für Brauereien machte sich nach wie vor als ein großer Uebelstand die sehr scharfe Konkurrenz der verschiedenen Fabriken bemerkbar, zumal einzelne Fabriken in der Provinz und in Süddeutschland unter wesentlich günstigeren Lohn- und sonstigen Verhältnissen arbeiteten wie die Berliner. Die Versuche der Fabriken, eine Einigung wenigstens über Preise und Lieferungsbedingungen zu erzielen, sind vorläufig nur von geringen Erfolgen begleitet gewesen, wenn auch ein Ansatz zur Besserung der Verhältnisse nicht zu verkennen ist. Die Arbeiterverhältnisse waren nicht ungünstig; Lohnbewegungen und Streiks kamen infolge der allgemein abflauenden Konjunktur nicht vor. Dagegen macht sich andauernd ein Mangel an wirklich tüchtigen, ausgebildeten Handwerkern bemerkbar, was auch damit zusammenhängt, daß besonders in Berlin Lehrlinge nicht in genügender Anzahl zu haben sind. Im Verkehr mit den chemischen Fabriken machten sich die oben erwähnten ungünstigen Absatzverhältnisse nicht im gleichen Maße bemerkbar, da der größte Teil der chemischen Fabriken sich in bester finanzieller Lage befindet und daher in gleichem Maße wie früher Neuanschaffungen machte und die Zahlungen pünktlich leistete.

Maschinen für Zündholzfabrikation.

In der ersten Hälfte des Berichtsjahres war durch alte Aufträge volle Beschäftigung vorhanden. Auch der Eingang neuer Bestellung war normal. Im letzten Jahresdrittel jedoch wurde der Ordereingang geringer. Wie schon in früheren Jahren darüber geklagt werden mußte, daß die Verkaufspreise nicht mit den Herstellungskosten in das richtige Verhältnis zu bringen waren, so hat sich dieses Mißverhältnis durch den bei der sinkenden Konjunktur viel schärferen Wettbewerb noch erheblich gesteigert, und das Bestreben, durch fortschreitende Verbesserungen und Einführung von Neukonstruktionen den Absatz zu beleben, hatte außerdem eine weitere Erhöhung der Unkosten im Gefolge. Ueber die Aussichten des kommenden Jahres läßt sich irgend etwas Bestimmtes nicht sagen, doch könnte nur eine Belebung des Exports eine gründliche Aufbesserung bringen.

Bäckereimaschinen.

Der Geschäftsgang in Bäckereimaschinen im Jahre 1908 war gering. Infolge des Stillstandes im Baugewerbe entstanden fast gar keine neuen Bäckereien. Vor allen Dingen waren aber die Rohmaterialien der Bäcker dermaßen teuer, daß die Bäcker wenig

Anschaffungen machen konnten. Infolgedessen verringerte sich der Umsatz der Bäckereimaschinenfabrikation um etwa 20%.

Holzbearbeitungsmaschinen.

Das Jahr 1908 setzte noch unter dem Einflusse der günstigen Konjunktur des Jahres 1907 ein. Der Umsatz ließ jedoch bald nach, nachdem die aus dem Vorjahre herübergenommenen Aufträge zur Erledigung gelangt waren. Ungünstig wirkte auch auf die Fabrikation von Holzbearbeitungsmaschinen der vorjährige Tischlerstreik und der Streik der Bauhandwerker, sowie die Lage des Geldmarktes, durch die besonders die kleineren Betriebe in empfindlicher Weise getroffen wurden. Die Verkaufspreise waren im allgemeinen infolge der ungünstigen Geschäftslage und der starken Konkurrenz gedrückt, so daß ein nennenswerter Gewinn nicht zu erzielen war. Die Preise für die Rohmaterialien und Halbfabrikate behaupteten trotz der schlechten Konjunktur eine ziemlich feste Tendenz. Das Exportgeschäft hielt sich auf ungefähr gleicher Stufe wie im Vorjahre und kann als befriedigend angesehen werden. Wünschenswert wäre es, wenn durch Zollerleichterung zu einer erhöhten Ausfuhr nach Rußland, Frankreich und Oesterreich Gelegenheit geschaffen werden könnte. Das Verhältnis zu den Arbeitern war gut, so daß es zu keinen Differenzen kam. Sollte der Rückgang der Konjunktur andauern, so müßten entweder Entlassungen von Arbeitern oder Einschränkungen der Arbeitszeit vorgenommen werden.

Appreturmaschinen.

Der lebhafte Geschäftsgang des Vorjahres in der Appreturmaschinenbranche hat leider nicht angehalten. Im Laufe des Jahres 1908 trat in der Baumwoll- und auch in der Wollbranche ein außerordentlicher Preissturz ein, der in Verbindung mit der gegen Ende des Jahres immer fühlbarer werdenden wirtschaftlichen Depression einen schweren Rückschlag in der Textilindustrie gezeitigt hat. Infolgedessen ist die Beschäftigung auch in der Appreturmaschinenbranche sehr zurückgegangen, namentlich die für das Inland. Nur durch Uebernahme vorjähriger Bestellungen für das Ausland konnte ein regulärer Betrieb aufrecht erhalten werden. Zu Beginn des Jahres 1909 haben sich die Anfragen und Bestellungen etwas gemehrt, obwohl die Textilindustrie noch stark daniederliegt, weil die Lager der Grossisten noch stark überfüllt sind und der natürliche Verbrauch noch immer nicht eingetreten ist. Viele Fabrikanten machten Studien für Aufnahme neuer Artikel; ein großer Teil der eingegangenen Bestellungen auf Appreturmaschinen ist hierauf zurückzuführen.

57. Elektrizitätsindustrie.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Dem Bericht der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Juli 1907 bis 30. Juni 1908 entnehmen wir folgendes:

Allgemeines.

Trotz des allgemeinen Niederganges im Wirtschaftsleben, der nach einer längeren Periode der Hochkonjunktur noch fühlbarer erscheint, können wir über einen befriedigenden Gang der Geschäfte berichten. Die laufenden Bestellungen genügten nicht nur, fast alle Abteilungen und Fabriken vollauf zu beschäftigen; der Auftragsbestand, den wir ins laufende Jahr übernehmen, erreicht sogar, ungeachtet der inzwischen eingetretenen Preisrückgänge, den des Vorjahres. Ob die Verbilligung des Geldes Handel und Wandel neu beleben wird, bleibt abzuwarten; vorübergehend schien sich eine Aufwärtsbewegung beim Eintritt in das Berichtsjahr bemerkbar zu machen, aber es wäre voreilig, hieraus Schlüsse auf die Entwicklung des Geschäftes zu ziehen. Die abflauende Tendenz berührte den Bau großer elektrischer Maschinen mehr als den mittlerer und kleiner Dynamos, Elektromotoren und Transformatoren, deren Bestellungen sich auf annähernd derselben Höhe wie im Vorjahre erhielten. Die Automobilindustrie liegt durch Verkettung mißlicher Umstände noch danieder: die kostspielige Unterhaltung der Fahrzeuge, der wirtschaftliche Niedergang, eine die Verwendung hemmende Gesetzgebung und vor allen Dingen eine gewaltige Ueberproduktion haben die Entwicklung dieser Industrie jäh unterbrochen, und es können Jahre vergehen, bevor Sport- und Luxus-Automobile die frühere Bevorzugung wiedergewinnen. Technisch und ökonomisch befriedigende Resultate auf elektrischen Eisenbahnen rücken den Zeitpunkt der Elektrifizierung von Vollbahnen in nahe Aussicht, und es wäre hiermit vielleicht ein Vorzeichen zu neuer Blüte der Elektrotechnik gegeben, wenn nicht die Gefahr einer schwer belastenden Steuer der jungen Industrie drohte.

Maschinenfabrik.

Die Steigerung der Produktion der Maschinenfabrik in den drei letzten Jahren ist um so bemerkenswerter, als die auf den Kopf der Arbeiter entfallende Gütererzeugung durch verbesserte Einrichtungen wieder um mehr als 15 % sich erhöht hat.

Es wurden in den letzten drei Jahren geliefert:

	1905/06	1906/07	1907/08
Zahl der Maschinen, Elektromotore und Transformatoren	37 424	43 953	47 726
Leistung in KW	602 241	854 543	993 842
Leistung in PS	818 263	1 161 060	1 350 327

Obgleich die Aufträge auf große Stromerzeugungsmaschinen naturgemäß eine Einschränkung durch die Konkurrenz der Turbodynamos erleiden, verhält sich der Wert der Lieferungen in den drei letzten Jahren wie 29 : 37 : 41. Diese erfreuliche Tatsache verdanken wir wichtigen Neukonstruktionen, die eine besonders gute Materialausnützung und eine entsprechende Erhöhung der Leistung gestatten.

Turbinenfabrik.

Die Turbinenfabrik lieferte 570 Stück Turbinen mit einer Leistung von 731 000 PS. Neu aufgenommen wurde der

Bau von Schleuder-, Zirkulations- und Dampfkesselspeisepumpen mit direktem Turbinenantrieb, und durch Uebergang von der Wasser- zur Luftkühlung bei den Dynamos gelang es, die Leistung der Maschinen, unter gleichzeitiger Verringerung der Gewichte, erheblich zu steigern.

Apparatefabrik.

Die Apparatefabrik überschritt die Produktionsziffern des Vorjahres und übertrug reichliche Aufträge ins laufende Jahr. Sie nahm den Bau von Scheinwerfern und Quarzlampen auf, welche letztere trotz der noch ungewohnten Farbe des Lichtes aus ökonomischen Gründen für Beleuchtung großer Hallen, Werkstätten und Plätze neben der Bogenlampe Bedeutung erlangen dürften. Fortschritte macht auch die Einführung von Heizapparaten, die in den Vereinigten Staaten bereits weite Verbreitung gefunden haben.

Kabelwerk Oberspree.

Die Verbilligung der Produkte des Kabelwerkes gegen das Vorjahr infolge Rückganges der Rohmaterialienpreise wird auf etwa 10 Mill. geschätzt. Da der Umsatz jedoch nur um 7¼ Mill. Mark zurückblieb, so hat das Werk ein Mehr von über 2 Mill. erzeugt. Das ergibt auch der Kupferverbrauch, der mit 20 187 t vorher niemals erreicht worden ist. Beträchtlich vermehrten sich Bestellungen auf Hochspannungskabel; auch Emailledraht, den wir seit einiger Zeit in Verkehr gebracht haben, scheint sich ein größeres Absatzgebiet zu erobern; ebenso schritt der Absatz von Papierrohren und die neu aufgenommene Fabrikation von Kupfer- und Messingrohren befriedigend voran.

Glühlampen- und Nernstlampenfabrik.

Ungeachtet vieler Neuerungen auf dem Gebiete stromsparender Lampen erreichte die Fabrikation von Glühlampen und Nernstlampen den gleichen Auftragsbestand von Kohlenfadenlampen wie im Vorjahre. Durch die sogenannte Metallisierung des Fadens ist die Oekonomie der Lampe wesentlich verbessert worden. Trotz ihres schönen Lichtes erwächst auch der Nernstlampe durch die Metallfaden-Wolfram-Lampe, deren Erfindung als epochemachend zu bezeichnen ist, eine nicht zu unterschätzende Konkurrenz. Vielleicht bildet auch der Wolframfaden den Uebergang zu noch schwerer schmelzenden Körpern, aber schon die bisherigen Ergebnisse unterstützen die elektrische Beleuchtung erfolgreich im Wettbewerb mit der sich gleichfalls immer mehr entwickelnden Gastechnik.

Licht- und Kraftanlagen.

Die Eisenindustrie trat hauptsächlich als Käuferin von Dynamos, Elektromotoren, Kabeln und Installationsmaterial hervor, und der laufende Bedarf der Eisenwerke für Hebe- und Transportvorrichtungen, Adjustage und Zerkleinerungsmaschinen sichert der Elektrotechnik auch ferner einen gewissen Bestand an Aufträgen. In erhöhtem Maße widmeten wir uns der Elektrifizierung von Hochofen- und Stahlwerksanlagen, in denen die Dampfturbine, ungeachtet der wärmeökonomischen Wirkung des Gasmotors, wegen ihrer Ersparnis an Anlagekosten, Raum, Oel

und Bedienung immer mehr Eingang sich verschafft. Eisenhüttenwerke, die durch Turbodynamos ihre Verbrauchsstellen zentralisieren, werden vorbildlich, nachdem erwiesen ist, daß voll beanspruchte Walzenstraßen bei elektrischem Antrieb nicht mehr Energie absorbieren als beim Dampfbetrieb ihr Leerlauf. Die elektrischen Reversierstraßen, über die wir im Vorjahre berichteten, sowie eine solche von 15 000 PS. für die Rombacher Hütte bewähren sich vorzüglich; weitere Antriebe für die Hüstener Gewerkschaft sowie für ein englisches und ein französisches Werk sind nahezu beendet. Die Gesamtleistung der bisher gelieferten Walzwerksmotoren beträgt 217 625 PS. — Auch die Bergindustrie brachte lohnende Aufträge; der Uebergang zu den Hochdruckzentrifugalpumpen stellt sich immer mehr als Fortschritt heraus; die leicht transportablen elektrischen Pumpen eignen sich auch für Abteufzwecke, bei denen andere Verfahren versagen. Die elektrischen Hauptschachtfördermaschinen, deren wir 74 für eine Tagesschichtleistung von 81 000 t bereits gebaut haben, behaupten ihre Ueberlegenheit vornehmlich in Zechen, die Wasserförderungsbetriebe zu unterhalten haben. Kleine Fördermaschinen, Haspel und Streckenförderung bilden einen laufenden Bedarf. — Die Textilindustrie beanspruchte ebenfalls in diesem Jahre wieder beträchtliche Mengen kleiner und mittlerer Elektromotoren. Den steigenden Anforderungen an ihre Konstruktion entspricht die Verfeinerung der Garne, erhöhte Produktionsfähigkeit und Hebung der Betriebe in hygienischer Beziehung. Aehnliches gilt von der Papierindustrie; erprobte Schaltungen und Regulierungen gestatten die universelle Ausnutzung der gleichen Papiermaschine für grobe Gebrauchspapiere und feine Luxuswaren. Die Bühnenbeleuchtung war Gegenstand besonderer Studien. Die Verbesserungen der Bühnenregulatoren und die Einführung der indirekten Bogenlichtbeleuchtung verschafften uns ansehnliche Aufträge für Theater. Auch für Häfen hatten wir zahlreiche Aufträge von Kranausrüstungen zu erledigen.

Elektrizitätswerke.

Wir errichteten im verflossenen Jahre, abgesehen von den umfangreichen Bauten für die Berliner Elektrizitätswerke, 70 Zentralen oder Erweiterungen bestehender Anlagen mit einer Gesamtleistung von 153 450 PS. (i. V. 95 150 PS.). Die Kabellänge dieser Anlagen beträgt 1823 km (i. V. 1600 km). Im Bau begriffen sind 67 Zentralen oder Erweiterungen mit einer Gesamtleistung von 203 225 PS. (i. V. 106 315 PS.) und 769 km Kabellänge.

Auch hier trat die Dampfturbine bei der Wahl der Antriebsmaschinen immer mehr in den Vordergrund, und die Bestellungen vermehrten sich daher bedeutend. Die eigene Fabrikation setzte uns in die Lage, zu immer größeren Typen mit ausgezeichneter Oekonomie überzugehen. Hand in Hand mit dieser Umwälzung auf dem Gebiete der Antriebsmaschinen gingen unsere Bestrebungen, die Leistung der Anlagen heraufzusetzen und die Her-

stellungskosten unter gleichzeitiger Verbesserung des Wirkungsgrades zu ermäßigen. Wir widmeten dem Gebiet der Hochspannung und dem Bau der hierfür erforderlichen Apparate eingehende Fürsorge und können auf zahlreiche, mit Erfolg ausgeführte Anlagen dieser Art verweisen. Unter anderen erwähnen wir die im Bau begriffene Anlage der Victoria Falls Power Co. mit 40 000 Volt, das Elektrizitätswerk an der Pleiße mit 30 000 Volt, die Leitungsanlage für die Provinz Schlesien mit 10 000 und 30 000 Volt Betriebsspannung; die Anlagen für die Sydsvenska Kraftaktiebolaget sind für 54 000 Volt projektiert.

Auch die von der Società Generale Elettrica dell'Adamello in Mailand bestellten Anlagen, die mit der höchsten in Europa bisher verwendeten Spannung von 72 000 Volt betrieben werden sollen, lassen erkennen, daß die Elektrizitätswerke im Ausland die Vergrößerung des Aktionsradius mit denselben Mitteln wie wir anstreben. Die Isolatoren, die bruchsichere Aufhängung und die Blitzschutzeinrichtungen der Leitungen wurden so verbessert, daß beträchtliche Leistungen auf sehr große Entfernungen betriebssicher übertragen werden; dabei bewährt sich das von uns durchgebildete Weitspannsystem vollkommen. Durch diese Verbesserungen wurde die Entwicklung der Ueberlandzentralen wesentlich gefördert, deren fortschreitende Ausdehnung dauernd der elektrischen Industrie Aufträge zuführt. Von neuen Anlagen dieser Art nennen wir die Elektrizitätswerke Westfalen und an der Pleiße, die Ueberlandzentrale Birnbaum-Meseritz-Schwerin a. W. mit ca. 120 km Leitungsnetz und die der Stadt Celle für das Hannoversche Petroleumrevier mit ca. 50 km Fernleitung. Von unterirdischen Kabelnetzen, bei denen unser in England zuerst erprobtes Schutzsystem Anwendung findet, erwähnen wir die für das Elektrizitätswerk Westfalen und den Königlichen Bergfiskus im Saarrevier.

Elektrische Bahnen.

Von fast allen deutschen Staatsbahnverwaltungen und vielen ausländischen Eisenbahnen sind Anfragen betreffend die Einrichtung des elektrischen Betriebes auf Vollbahnen nach dem in Hamburg zur Verwendung gelangten System an uns gerichtet worden. Wir sind zurzeit mit der Ausarbeitung der Projekte beschäftigt. Zur Einrichtung eines dichteren Personenverkehrs auf schwächer befahrenen Linien und zur Bedienung des Vorortverkehrs mittlerer Städte sind uns von der Preußischen Staatseisenbahnverwaltung 19 Akkumulatorenwagen in Auftrag gegeben worden; weitere Aufträge dieser Art stehen in Aussicht. Die Erbauung der Straßenbahnen in Bremerhaven, Geestemünde und Lehe, Baden-Baden, Schleswig und Abo, sowie der Dürener Kreisbahn ist uns übertragen worden. Außerdem erhielten wir umfangreiche Bestellungen auf Material für Erweiterung und Ergänzungen bestehender Straßenbahnen. Die in Ausführung begriffenen Bauten für die Stadt- und Vorortbahnen des Hamburger

Staates (Hoch- und Untergrundbahn) schreiten programmgemäß fort; inzwischen ist auch die Konzession zum Betriebe den bauenden Firmen gemeinsam übertragen, die zu diesem Zweck eine besondere Gesellschaft gründen werden.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Von den Siemens-Schuckertwerken, G. m. b. H., gehen uns folgende Mitteilungen zu:

Allgemeines.

Die Entwicklung der Geschäfte im Jahre 1908 vollzog sich weniger gleichmäßig als in den früheren Jahren. Im Schwachstrom war der Umsatz zufriedenstellend, im Starkstrom wurden die Bestellungen seitens der Berg- und Hüttenwerke merklich durch den Rückgang der Konjunktur beeinflußt. Dies hat auf die Absatzmenge einzelner Erzeugnisse gedrückt. Andere Gruppen von solchen dagegen haben sich gehoben, so z. B. Pumpen und die zum Betriebe derselben erforderlichen Mechanismen, ferner in höchst bemerkenswerter Weise die Transformatoren, augenscheinlich infolge des Aufschwunges der Kraftübertragung auf größere Entfernungen; der Umsatz in diesem Artikel während des letzten Geschäftsjahres betrug nahezu das doppelte in Vergleich zum Vorjahre. Der Verkauf von Glühlampen ist namentlich durch die Entwicklung der Metallfadenlampe stark in die Höhe gegangen. Das neue Gebiet der elektrischen Stahlerzeugung scheint einer kräftigen Entwicklung entgegenzugehen.

Anlage von Zentralen.

Ueberlandzentralen breiten sich weiter aus. Soweit sie für Dampfbetrieb angelegt sind, beherrschen die Turbodynamos das Feld fast vollständig. Das letztere trifft auch auf alle anderen Zentralen zu, soweit größere Leistungen in Betracht kommen.

Elektrische Bahnen.

Auf dem Gebiete des elektrischen Bahnwesens ist die Eröffnung der an der Haltestelle Bismarckstraße abzweigenden 3 km langen Untergrundbahnstrecke nach Westend und die Durchführung der Hoch- und Untergrundbahn bis zum Spittelmarkt hervorzuheben, ferner die Tatsache, daß die Gemeinde Schöneberg uns die Ausführung einer Untergrundbahnstrecke in ihrem Stadtgebiet übertragen hat. Der Bau der Stadt- und Vorortbahnen in Hamburg ist im laufenden Baujahre sehr gefördert; für den Betrieb wurde uns im Verein mit der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft die Konzession erteilt. Das Einphasensystem bürgert sich für die Traktion weiter ein. Für die Wiesentalbahn in Baden, deren Ausführung uns übertragen wurde, wird dasselbe Anwendung finden.

Einzelleistungen.

An Einzelleistungen, welche die Fortschritte der deutschen Technik bekunden, sind zu erwähnen Motoren bis 12000 PS. und Dynamomaschinen bis 16000 PS. Die Erschließung von Wasserkräften mit hohem Gefälle bringt die Forderung nach schnelllaufenden Einheiten mit sich. Die hierfür in Betracht kommenden Konstruktionen stellen Uebergangsformen zwischen den langsam

gehenden Dynamos für direkte Kupplung mit Kolbendampfmaschinen und den mit großen Umdrehungen laufenden Dampfturbinen dar. Der größte Transformator der Welt mit 9000 PS. Leistung bei 70000 Volt wurde in fünf Exemplaren hergestellt. Wir sind ferner mit der Ausführung einer Schaltanlage beschäftigt, die für 66000 Volt Spannung, der zurzeit höchsten in Europa, projektiert ist.

Materialpreise und Arbeitsverhältnisse.

Besonders bezeichnend für das verflossene Jahr war der Tiefstand der Preise auf dem Metallmarkt. Er hatte zur Folge, daß die Mitglieder der Vereinigung Deutscher Elektrizitätsfirmen beschlossen, die eingeführten Teuerungszuschläge fallen zu lassen, obgleich das eine Element der Teuerung, die Höhe der Arbeitslöhne, bestehen blieb, ja gegen das Vorjahr sogar noch eine Erhöhung erfuhr. Das Verhältnis zu den Arbeitnehmern war durchgängig gut. Die „gelben" Unterstützungskassen sind gerade in der Elektrizitätsindustrie kräftig aufgeblüht. Die älteren, ruhigen Arbeiter haben sich gegen die Beschimpfungen, welche ihnen von seiten der Sozialdemokratie und zum Teil auch der Kathedersozialisten zuteil wurden, nicht abhalten lassen, sich in stets wachsender Zahl zu Vereinigungen zusammenzuschließen, die gegen die sozialistische Vergewaltigung Front machen.

Verkehr mit dem Ausland.

Bezüglich der Zollbehandlung und des internationalen Verkehrs sind verschiedene Wünsche geltend zu machen: Bei der Abfertigung von Retouren aus dem Zollauslande scheint keine genügende Anzahl von Beamten zur Verfügung zu sein. Die Vertreter der interessierten Firmen müssen nicht selten stundenlang warten, haben keine heizbaren Warteräume und weder Schreib- noch Sitzgelegenheiten. Es würde eine erhebliche Erleichterung bedeuten, wenn in allen Fällen, wo es sich um weniger als 50 Mk. handelt, die schriftliche Erklärung der Firma, daß ihr eigenes Fabrikat vorliegt, als genügend angesehen würde. Ebenso ist eine Erweiterung der Lagerfrist von Retourwaren und die Erlaubnis zur vorherigen Besichtigung derselben behufs Abgabe des Inhaltsausweises wünschenswert, da die Zollpapiere häufig wesentlich später als die Sendungen eintreffen. Uebelstände, die sich unangenehm bemerkbar machen, sind ferner der Mangel eines Veredelungsverkehrs bei Reparatursachen aus Spanien und den Vereinigten Staaten von Amerika, die Tatsache, daß Postsendungen von mehr als 5 kg, die für Spanien oder Portugal bestimmt sind. nicht direkt an den Empfänger adressiert werden können, die hohen Konsulatsgebühren im Verkehr mit Columbia (Südamerika) und das Fehlen eines Transitverkehrs in Rußland, das die Benutzung der sibirischen Bahn für Sendungen nach China und Japan schwierig, ja unter Umständen unmöglich macht. Endlich wird an den Grenzen von Belgien und Frankreich nach wie vor gelegentlich über verzögerte Abfertigung der Güter geklagt. An der französischen Grenze sind die Beamten angewiesen, selbst

nach den geringsten Abweichungen von den Zollvorschriften streng zu suchen und Zollstrafen zu erheben. Schreibfehler genügen als Motivierung für Strafen. Aehnlich ist der Verkehr über die russische Grenze. Manche Waren, z. B. Kabel in Strohumhüllung, nehmen auf der Reise bei feuchtem Wetter Wasser auf und werden dadurch schwerer; solche Vorkommnisse genügen zur Erhebung hoher Zollstrafen, Einsprüche erweisen sich als erfolglos.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht

Die Aktiengesellschaft Mix & Genest, Telephon- und Telegraphenwerke, schreibt über die Geschäftslage der Schwachstrom-Industrie:

Absatz.

Das Jahr 1908 zeigte gegenüber dem Vorjahre eine Abschwächung. Die Fabrikanten hatten sich schon seit längerer Zeit darauf eingerichtet, daß das bisherige Anwachsen des Bedarfs und der Aufträge nicht stets würde fortdauern können. Da die Händler mit Schwachstromfabrikaten schon seit längeren Jahren, besonders wohl mit Rücksicht auf die stark schwankenden Metallpreise, nur immer den augenblicklichen Bedarf gedeckt haben, so dürften auch im vergangenen Jahre keine übermäßigen Lager entstanden sein.

Preise.

Die Preise für die Schwachstromfabrikate waren durch die Höhe der Löhne und Rohmaterialpreise bedingt. Bei den Löhnen war gegenüber dem Vorjahre ein geringes Nachlassen zu verzeichnen. Von den Rohmaterialpreisen kommen die für Kupfer und Kupferfabrikate hauptsächlich in Betracht. Auf dem Kupfermarkt zeigte sich eine rückläufige Preisbewegung, die gegen Mitte des Jahres den seit Jahren niedrigsten Preisstand erreichte. In der zweiten Hälfte des Jahres ist, hauptsächlich veranlaßt durch die Präsidentenwahl in den Vereinigten Staaten von Amerika, auf dem ganzen Metallmarkte eine aufsteigende Bewegung eingetreten, der auch das Kupfer und die verwandten Metalle in erheblichem Maße gefolgt sind. Die Preise für Messing wurden vom Syndikat immer höher gehalten, als sie ohne die Wirksamkeit eines Syndikats bei freier Konkurrenz gewesen wären. Der Belebung des Metallmarktes folgte auch natürlich der Messingpreis. Die anderen für die Schwachstromfabrikation notwendigen Rohmaterialien, z. B. Holz und Hartgummi, zeigten im Preise gegenüber dem Vorjahre keine Veränderung. Die Preise der Schwachstromfabrikate brauchten dem Sinken der Metallpreise nicht gleich zu folgen, da die in früheren Jahren zustande gekommene Preisvereinbarung unter den Fabrikationsfirmen im vergangenen Jahre noch eine befestigende Wirkung auf die Preise ausübte.

Arbeiterverhältnisse.

Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern waren im Berichtsjahr durchaus gut. Es war jedoch am Ende

des Jahres wegen Mangels an Aufträgen teilweise notwendig, die Arbeitszeit zu verkürzen, um Entlassungen zu vermeiden.

Technische Fortschritte.

Die Fortschritte der Technik wirkten auf die Branche günstig ein. Das schon in dem Vorjahre sich bemerkbar machende Bestreben nach vollkommeneren und eleganteren Einrichtungen auf dem Gebiete der Haustelephonie und des Signalwesens, namentlich bei Hoteleinrichtungen, wird durch Verbesserungen und neue Erfindungen andauernd unterstützt.

Export.

Das Exportgeschäft hat sich in normaler Weise entwickelt. Die Zollgesetzgebung des Auslandes hatte schon im vorigen Jahre das Geschäft ungünstig beeinflußt; eine Besserung ist in dieser Beziehung nicht eingetreten. Man darf vielmehr behaupten, daß bestimmte Länder inzwischen immer mehr dazu übergegangen sind, besonders die billigen Fabrikate im eigenen Lande herzustellen, wodurch der Export weiter zurückgegangen ist, wie z. B. der nach Rußland und Oesterreich. Das Exportgeschäft wird ferner dadurch noch erschwert, daß neuerdings die Industrie der Vereinigten Staaten von Amerika mit Erfolg Anstrengungen macht, in das deutsche Exportgebiet hineinzukommen.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht. Akkumulatorenfabrikation.

Im Berichtsjahre hat der Absatz der Akkumulatorenindustrie sich auf der Höhe des Vorjahres gehalten, doch ist im Eingang neuer Aufträge eine Verminderung eingetreten, die als Folge des allgemeinen wirtschaftlichen Rückgangs angesehen werden kann. Auch im Exportgeschäft war, hauptsächlich aus dem gleichen Grunde, ein Rückgang zu verzeichnen. Unter der englischen Zollpolitik hatte der Akkumulatorenexport empfindlich zu leiden. Die Verkaufspreise haben zu Anfang des Jahres eine durch die gesunkenen Rohmaterialpreise bedingte angemessene Ermäßigung erfahren.

Steuerpläne und Polizeiverordnung.

Die geplanten neuen Steuern, wie Elektrizitäts- und Gesellschaftssteuer, würden in ihren Folgen für die elektrotechnischen und für viele andere mit elektrischem Betrieb ausgerüstete Industrien von unberechenbarem Schaden, und für manche Zweige dieser Branchen von geradezu vernichtender Wirkung sein. Sie würden daher auch nicht ohne nachteiligen Einfluß auf die Akkumulatorenindustrie bleiben. Die geplanten Steuern müßten eine Erhöhung der Produktionskosten herbeiführen und dadurch eine Beeinträchtigung der Wettbewerbsmöglichkeit der deutschen Industrie auf dem Weltmarkt bewirken. — Gegen die Polizeiverordnung über die Ueberwachung elektrischer Starkstromanlagen muß auch die Akkumulatorenindustrie Stellung nehmen, da ein Bedürfnis für sie nicht vorliegt, und die Ausführung nur eine ebenso unnötige wie lästige Behinderung und Verteuerung des ganzen mit der Elektrotechnik zusammenhängenden Wirtschaftslebens bedeuten würde.

Fünfter Bericht.

Fünfter Bericht. Kabelfabrikation.

Die am Ende des Jahres 1907 gehegte Hoffnung, daß sich infolge des niedrigen Preisstandes der Rohmaterialien sowie des sinkenden Zinsfußes die Absatzverhältnisse der Kabelindustrie heben würden, ist nur zum Teil in Erfüllung gegangen. Die Preise der wichtigsten Rohmaterialien, wie Kupfer, Blei und Gummi, welche im Jahre 1907 einen bis dahin noch nie gekannten hohen Preisstand von ca. 120 £ für Elektrolytkupfer, 22½ £ für Blei und 5.6 £ für fine Para-Gummi erreicht hatten, von welchem sie nach dem Ausbruch der amerikanischen Krisis innerhalb weniger Monate auf 57, bezw. 14, bezw. 3.1 £ sanken, bewegten sich im Jahre 1908 mit Ausnahme von Gummi in engen Grenzen. Kupfer stand Anfang Januar 1908 auf 64, Blei auf 14, fine Para auf 3.4 £, während die entsprechenden Preise Ende Oktober 64, bezw. 13½ und 4.7 £ waren. Dadurch waren auch die Verkaufspreise für Fabrikate so niedrig, wie selten in einem der vorhergehenden Jahre. Die Erwartung, daß Staat, Kommunen und Private diesen niedrigen Preisstand zu einem rascheren Ausbau ihrer Anlagen benützen würden, hat sich jedoch nicht erfüllt. Staat und Gemeinden schränkten ihre Bezüge in der ersten Hälfte des Jahres mit Rücksicht auf die ungünstigen Finanzverhältnisse nach Möglichkeit ein; Privatwerke dagegen benutzten im großen Umfange die günstige Gelegenheit zur Erweiterung und Vervollkommnung ihrer Anlagen. Erst in der zweiten Hälfte des Jahres gaben auch der Staat und die Gemeinden größere Aufträge. Das hergestellte Quantum von Erzeugnissen der Kabelindustrie dürfte daher das vorjährige ungefähr erreichen.

Export.

Der Absatz nach dem Auslande hat sich ungefähr auf der Höhe des Vorjahres gehalten. Die Ausfuhr von Kabeln betrug im Berichtsjahre 297 308 dz gegen 322 908 dz im Vorjahr.

Preise.

Die Verkaufspreise ließen im Inlande sowohl als auch im Auslande viel zu wünschen übrig. Das Bestreben, Betriebseinschränkungen und Arbeiterentlassungen zu vermeiden, hat sowohl im Ausland wie Inland zu einem sehr scharfen Wettbewerb um Aufträge geführt. Die Werke haben eine große Anzahl von Aufträgen ohne Aussicht auf Verdienst übernommen, nur um für die Arbeiter Beschäftigung zu haben. Dies wurde den Fabriken nur dadurch ermöglicht, daß wenigstens für einige Erzeugnisse die Verkaufspreise infolge Zusammenschlusses der Fabriken einen mäßigen Gewinn ließen.

Zollschutz.

Während andere europäische Staaten, wie Oesterreich, Rußland, Frankreich u. a., durch Erhöhung der Zölle, die zum Teil 100 % und mehr vom Werte beträgt, zur Erstarkung ihrer einheimischen Industrie beizutragen versuchen, wurde bei den letzten Handelsverträgen der deutsche Einfuhrzoll für Fabrikate der

Kabelindustrie ermäßigt, so daß er ungefähr 8—10 % vom Wert beträgt. Auch dieser geringe Schutz der einheimischen Industrie wird in vielen Fällen durch billigere Löhne und Ausfuhrprämien des Auslands aufgehoben, so daß ausländische Fabriken sich mit Erfolg um Aufträge in Deutschland bewerben, die deutschen Werke aber nicht in deren Heimatsland konkurrenzfähig sind. Der Wettbewerb um Aufträge auf den außereuropäischen Märkten wird gleichfalls von Jahr zu Jahr schärfer, und die Preise werden infolgedessen schlechter.

Elektrizitätssteuer.

Zweifellos würde die deutsche Konkurrenzfähigkeit im Auslande noch geringer werden, wenn das Projekt der Besteuerung der Elektrizität, die eine Erhöhung der Betriebskosten verursacht, zur Verwirklichung gelangen sollte. Die deutschen Fabriken sind schon jetzt mit Lasten aller Art mehr als die ausländischen beschwert. Aber auch im Inlande würde eine Elektrizitätssteuer der Kabelindustrie schweren Schaden verursachen, da viele Werke davon absehen würden, Elektrizität als Betriebskraft in ihren Betrieben zu verwenden, weil sich diese Betriebskraft durch die Steuer teurer als andere Arbeitskräfte stellen würde und sie dadurch denjenigen Werken gegenüber im Nachteil wären, welche keine Elektrizität als Betriebskraft verwenden.

Arbeiterverhältnisse.

Das Verhältnis zu den Arbeitern war auch in diesem Jahre gut. Arbeitskräfte waren in genügender Anzahl vorhanden. Obwohl die Industrie durch die rückgängige Konjunktur auch zu leiden hatte, so erfuhren doch die Löhne der Arbeiter eine weitere Steigerung.

Sechster Bericht.

Sechster Bericht.

Ueber das Elektrizitätswerk Südwest, Aktiengesellschaft, in Schöneberg schreibt uns die Gesellschaft für elektrische Unternehmungen:

Das Unternehmen hatte auch im Jahre 1908 eine erfreuliche Entwicklung zu verzeichnen. Die nachstehenden Ziffern über die Anschlüsse und Stromabnahme lassen die bedeutende Steigerung erkennen:

Es waren angeschlossen am 31. Dez.:

	Glühlampen	Bogenlampen	Installierte Pferdekräfte
1906	154 783	2 544	5 030
1907	204 914	2 962	6 982,20
1908	248 427	3 416	8 629

Es wurden insgesamt nutzbar abgegeben:

1906: 12 521 719 Kilowattstunden
1907: 15 899 825,6 „
1908: 17 431 043 „

58. Automobil- und Fahrradindustrie.

a) Automobilindustrie.

a) Automobilindustrie. Rückgang des Umsatzes.

Unter dem allgemeinen Rückgang der Automobilindustrie, auf den bereits im vorjährigen Bericht hingewiesen wurde, hatte das ganze Berichtsjahr zu leiden. Ebenso gewaltig, wie der Aufschwung gewesen war, so mächtig trat der Rückgang ein. Der Verkauf von Automobilen stockte eine Zeitlang fast vollständig, so daß sich die Fabriken gezwungen sahen, ihre Fabrikation diesem veränderten Zustand mehr und mehr anzupassen. Betriebseinschränkungen und Arbeiterentlassungen wurden notwendig. Eine Anzahl der nicht besonders gut fundierten Firmen war gezwungen, den Betrieb ganz einzustellen. Naturgemäß hatte der erhebliche Rückgang der Nachfrage nach Automobilen einen starken Preisrückgang zur Folge. Das Bedürfnis der Fabriken, sich von ihren Lagervorräten zu befreien, führte zu einem fortgesetzten Unterbieten der Preise. Die Hilfsindustrien der Automobilfabriken hatten unter diesen ungünstigen Verhältnissen naturgemäß auch sehr zu leiden. Sie sahen sich gleichfalls zu erheblichen Preisnachlässen genötigt. Auch die Arbeitslöhne erfuhren nicht unerhebliche Verminderungen, doch hatten diese Reduktionen in den meisten Fällen keine nennenswerten Unruhen zur Folge.

Luxus-Automobile.

Bis zum Jahresschluß war eine wesentliche Besserung in der Marktlage nicht zu verzeichnen. Auch die Aussichten für die nächste Zukunft erscheinen noch recht trübe. Insbesondere dürfte der Absatz in Luxusautomobilen in absehbarer Zeit noch keinen Aufschwung zu erwarten haben, da bei der gegenwärtigen ungünstigen wirtschaftlichen Lage selbst zahlungsfähige Käufer die mit der Anschaffung und Unterhaltung eines Luxuswagens verbundenen Kosten scheuen. Außerdem werden viele Interessenten durch die als drückend empfundene Belastung durch die Automobilsteuer von dem Ankauf eines Automobils abgehalten. Ganz besonders aber ist das Publikum durch das bevorstehende Automobilhaftpflichtgesetz beunruhigt und daher im Ankauf eines Automobils zurückhaltend geworden.

Billige Personen-Automobile.

Während durch diese Ursachen der Absatz in teuren Luxuswagen, der bisher den lohnendsten Teil der Produktion der Automobilindustrie darstellte, fast vollständig unterbunden ist, hat sich das Bedürfnis nach einem zweckmäßigen, im Preise und in den Unterhaltungskosten billigen Personenautomobil für den praktischen Gebrauch immer mehr herausgebildet. Der Absatz in diesen kleinen und billigen Personenfahrzeugen ist dementsprechend auch befriedigend; eine weitere Steigerung dürfte in der nächsten Zeit zu erwarten sein.

Lastautomobile.

Der Absatz von Lastmotorfahrzeugen hat sich ebenfalls günstiger gestaltet. Die Benutzung des motorischen Betriebes für

Lastenbeförderung hat mit der Verbesserung der Wagentypen eine erfreuliche Ausdehnung erfahren. Besonders die Initiative der deutschen Heeresverwaltung ist insofern von günstigem Einfluß gewesen, als sie seit Anfang des Berichtsjahres den Besitzern von Lastkraftwagen, die als kriegsbrauchbar anerkannt sind, aus den vom Reichstag bewilligten Mitteln recht erhebliche Staatszuschüsse für den Ankauf und die Unterhaltung der Fahrzeuge zahlt. Dieser erste Versuch der Einführung kriegsbrauchbarer, staatlich subventionierter Lastkraftwagen ist als durchaus gelungen zu bezeichnen. Allerdings hat die Maßnahme die für die Automobilindustrie unangenehme Begleiterscheinung gezeitigt, daß der Verkauf von schweren Lastwagen solcher Typen, die nicht den Anforderungen der Heeresverwaltung entsprechen und deshalb der Subvention nicht teilhaftig werden können, seitdem im Inlande fast ausgeschlossen ist. Die für die Subvention vom Reichstag bewilligten Mittel sind auch noch sehr beschränkt, so daß nur eine geringe Anzahl von Lastkraftwagen, die den Bedarf bei weitem nicht deckte, subventioniert werden konnte. Deshalb bewegte sich auch der Absatz in den Typen der kriegsbrauchbaren Lastwagen einstweilen in recht engen Grenzen. Es wäre außerordentlich wünschenswert, daß der vom Reichstag zu bewilligende Betrag für die Subventionierung derartiger Fahrzeuge, der sich im ersten Jahre auf die Summe von 800 000 Mk. belief, schon im nächsten Jahre eine wesentliche Erhöhung, und zwar auf etwa 2 000 000 Mk., erfahren würde, da hierdurch einmal den Interessen der deutschen Heeresverwaltung gedient wäre, andererseits aber auch den Fahrzeugbesitzern sowie der Automobilindustrie wesentliche Vorteile geboten würden.

b) Fahrradindustrie.

b) Fahrradindustrie. Absatz.

Fabrikation und Handel mit Fahrrädern sind im Jahre 1908 wesentlich gegen das Vorjahr zurückgeblieben. Die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse tragen hieran wohl die Hauptschuld. Das Radfahren im allgemeinen hat nicht abgenommen; es ist zu einem Bedürfnis für alle Gesellschaftskreise geworden; es stellt nicht nur einen Sport, sondern auch ein Verkehrsmittel dar. — Die Fabrikation und der Verkauf von Motorzweirädern hat wesentlich abgenommen, weil dieses Fahrzeug nicht die gehegten Erwartungen erfüllt hat. Motordreiräder für Geschäftszwecke wurden in gleichem Umfange wie im Vorjahre hergestellt und verkauft. Jedoch fing man mehr und mehr an, den kleinen Wagen für den Transport von Waren zu bevorzugen. — Gewöhnliche Transportdreiräder wurden nach wie vor verlangt. Sie bilden gewissermaßen eine Spezialität für die Stadt Berlin und deren Vororte, weil die guten Straßen und die große Ausdehnung der Stadt den Verkehr mit Gepäckrädern einerseits möglich, andererseits erforderlich machen.

Verkehrsbeschränkungen für Fahrräder.

Man schätzt den Minderumsatz an Fahrrädern im Berichtsjahre auf 10—20 %. Ein erhebliches Erschwernis des Absatzes ist auch die Tatsache, daß in Berlin noch verschiedene Hauptverbindungsstraßen für Fahrräder gesperrt sind. Man kennt dieses Verbot in keiner anderen Stadt der ganzen Welt, weshalb auch im Berichtsjahre der „Verein Deutscher Fahrradfabrikanten" wiederholt bei der zuständigen Behörde vorstellig geworden ist, dieses Verbot aufzuheben. Der Wunsch, daß diesem Gesuch stattgegeben wird, ist um so mehr gerechtfertigt, als das Fahrrad heute nicht mehr gefährlich erscheint und als alle Motorfahrzeuge in allen Straßen frei verkehren dürfen, die doch sicher eine größere Gefahr für das Publikum bilden als der Fahrradverkehr.

59. Geldschränke und Tresoranlagen.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Geschäftsgang.

Der Geschäftsgang in der Geldschrank- und Tresorbranche war im Berichtsjahre im allgemeinen zufriedenstellend. Gegen das Vorjahr hat sich das Bild insofern verschoben, als infolge der großen Konkurrenz die Preise immer mehr gedrückt wurden und die großen Fabriken sich darauf verlegten, den größten Teil ihrer Fabrikate im Auslande abzusetzen, da das Inland nicht genügend Beschäftigung bot. Die ungünstige wirtschaftliche Konjunktur machte sich auch in der Geldschrankindustrie fühlbar, im stärkeren Maße allerdings erst in der letzten Hälfte des Berichtsjahres, da die Fabrikation in der ersten Hälfte noch voll mit den aus dem Vorjahr übernommenen Aufträgen beschäftigt war.

Kartellbestrebungen.

Die Bestrebungen in der Geldschrankbranche, ein Kartell zur Erzielung lohnender Preise zustande zu bringen, wurden auch in diesem Jahre fortgesetzt. Doch verliefen die Verhandlungen resultatlos, da über die Hauptpunkte eine Einigung nicht zu erzielen war. Bei der Fabrikation von Wertbehältern spielt die Qualität eine Hauptrolle. Eine Norm zu finden, auf der sich alle Fabriken, die großen sowohl wie die kleinen, einigen können, war deshalb bei der Verschiedenheit der einzelnen Interessen nicht möglich.

Rohmaterialpreise und Löhne.

Die Rohmaterialpreise bewegten sich in der letzten Hälfte des Jahres infolge der flauen Geschäftslage und der allgemeinen ungünstigen wirtschaftlichen Konjunktur in absteigender Linie. Das Einvernehmen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern wurde nicht gestört. Streiks und Lohnbewegungen blieben erfreulicherweise der Branche erspart, doch trat das Bestreben der Arbeitnehmer hervor, weitere Lohnerhöhungen zu fordern, obwohl wegen ungenügender Beschäftigung in einzelnen Fabriken Arbeiterentlassungen vorgenommen werden mußten und Aufträge zu weniger lohnenden Preisen getätigt wurden. Der Tarifvertrag vom 7. Juni 1906 war noch in Kraft; die Branche zahlt teilweise sehr gute Löhne.

Zoll- und Transportverhältnisse.

Die im Jahre 1906 in Kraft getretenen Handelsverträge haben das Exportgeschäft der Geldschrankfabrikation nach einigen Hauptabsatzgebieten, z. B. Rußland und Italien, sehr ungünstig beeinflußt. Die Benutzung der Wasserstraßen für den Transport von Geldschränken und Tresoranlagen ist bei den stets sehr kurz gestellten Lieferungsfristen nicht möglich. Es ist daher anzustreben, daß für die Beförderung dieser Fabrikate auf der Bahn möglichst niedrige Tarife gestellt werden.

Technische Neuerungen.

Auf dem Gebiete der technischen Neuerungen sind an die Geldschrankfabrikation in letzter Zeit hohe Anforderungen gestellt worden, da auch die Einbrecher sich die neuesten Erfindungen zunutze machen und die Fabrikanten zwingen, entsprechende Gegenmaßregeln zu ergreifen. Nur wenige Firmen dürften heute in bezug hierauf ganz auf der Höhe stehen, da die führenden Häuser alles daran setzen und keine Kosten scheuen, um den größten Vorsprung zu erreichen. Leider wird von vielen Käufern, ja sogar Behörden, immer noch weniger auf die Qualität als auf den Preis geachtet und die nötige Vorsicht beim Ankauf von Geldschränken außer acht gelassen.

Aussichten.

Die Aussichten für das neue Jahr erscheinen ziemlich günstig. Die großen Fabriken nahmen bereits einen erheblichen Auftragsbestand in das neue Jahr hinein.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Die allgemeine Depression, welche das Geschäftsleben im Jahre 1908 kennzeichnet, hat sich in der Geldschrankindustrie nicht im gleichen Maße fühlbar gemacht wie in den übrigen Zweigen der Eisenindustrie. Die Bankinstitute haben weiter fortgefahren, Depositenkassen zu errichten, um auch in der schlechten Zeit Kundschaft heranzuziehen. Erst gegen Ende des Jahres hat sich auch im Tresorbau eine Abschwächung der Konjunktur fühlbar gemacht, welche teilweise zu Preisherabsetzungen geführt hat. Der Verkauf von Geldschränken hatte dagegen eine Stockung im Laufe des Berichtsjahres zu verzeichnen, da der schleppende Geschäftsgang dem Privatpublikum Zurückhaltung in Anschaffungen auferlegte. In dem Verhältnis der ausländischen Banken gegenüber der deutschen Geldschrankindustrie ist eine Veränderung im Laufe des Jahres 1908 nicht eingetreten.

60. Eisenwarenfabrikation und -handel.

Allgemeines.

Der Eisenwarenhandel hat im Berichtsjahre eine weitere Verschlechterung erfahren, die sich leider noch wesentlich stärker fühlbar machte, als dies nach Lage des Eisenmarktes im Vorjahre zu erwarten war. Der teure Geldstand, der wohl im Laufe des ersten Semesters einen ständigen Rückgang erfuhr, jedoch erst im Juni auf einen normalen Stand gelangte, ließ einen flotten Geschäftsgang nicht aufkommen, da sowohl die Verbraucher wie

auch die Händler unter der andauernden Knappheit der flüssigen Mittel litten. Ganz besonders wurde dadurch auch das Baugeschäft in Mitleidenschaft gezogen; Hypotheken waren trotz der in der zweiten Jahreshälfte eingetretenen großen Geldflüssigkeit nur sehr schwer, und solche zur zweiten Stelle fast gar nicht zu bekommen. Die Kreditverhältnisse erfuhren eine wesentliche Verschlechterung. Die Eisenhändler erlitten große Verluste aus den Baulieferungen. Die Umsätze konnten sich vielfach auch nicht annähernd auf gleicher Höhe wie in den Vorjahren halten, gingen vielmehr zum großen Teil erheblich zurück. Die Preise wurden so weit als angängig noch eine Zeitlang aufrecht erhalten. Bedingt durch die ungenügende Beschäftigung traten jedoch nach und nach immer mehr Unterbietungen hervor. Diese konnten auch nicht durch die bestehenden Verbände und Konventionen verhindert werden, zumal in Berlin sehr billige Angebote seitens einiger Werke und Fabrikanten von außerhalb vorlagen, die unter Ausschaltung der Händler sich direkt an die Verbraucherkundschaft wandten. Die Preise bröckelten deshalb langsam ab. Die Händler mußten den an und für sich schon geringen Nutzen weiter beschränken, um nur Aufträge zu erlangen.

Bautätigkeit.

Die Bautätigkeit ist ganz erheblich zurückgegangen, und hierdurch wurde die Eisenindustrie stark in Mitleidenschaft gezogen. Die Geldbeschaffung auf dem Baumarkt war besonders erschwert; der Kredit der Bauunternehmer hatte sehr gelitten. Die Zahl der Subhastationen in Groß-Berlin nahm erheblich zu, und Lieferanten und Handwerker hatten hohe Verluste zu beklagen. Viele Bauunternehmer, denen in Berücksichtigung ihrer Solidität und Tüchtigkeit Kredit gewährt worden war, sind zugrunde gegangen.

Eisengußwaren im allgemeinen.

Eisengußwaren fanden während des ganzen Berichtsjahres nur teilweise einen befriedigenden Absatz. Die Gießereien hatten zunächst noch mit der Erledigung älterer Orders zu tun, die Beschäftigung ließ indessen infolge der Zurückhaltung der Händler schon im Frühjahr merklich nach. Die Kauflust war allgemein schwach; es trat eine Neigung zu größeren Eindeckungen im Verlauf des Jahres nicht hervor. Die Aufträge beschränkten sich im großen ganzen nur auf den augenblicklichen Bedarf, während andererseits die Lagerbestände nach Möglichkeit herabgesetzt wurden. Obgleich die Preise von den Werken in den ersten Monaten gehalten wurden, machte sich schon zu Beginn des zweiten Quartals eine Abflauung geltend, welcher bald, mit wenigen Ausnahmen, eine allgemeine Ermäßigung folgte. Infolgedessen konnten die Notierungen nur teilweise standhalten; sie erfuhren im vierten Quartal, und besonders zum Jahresschluß, weitere Herabsetzungen.

Bau- und Handelsguß.

Für Bauguß ging der Bedarf infolge der ungünstigen Lage des Geldmarktes und wesentlich verminderter Bautätigkeit erheb-

lich weiter zurück. In Handelsguß ließ das Geschäft ebenfalls zu wünschen übrig, wenngleich sich hier die Ausfälle nicht so stark fühlbar machten. Die Gießereien verkauften zu Beginn des Jahres zu den Ende 1907 maßgebenden Preisen, jedoch wurden bei größeren Orders kleine Zugeständnisse gemacht. Gegen Mitte des zweiten Halbjahres erfolgte dann eine offizielle Ermäßigung von 0,50 Mk. für 100 kg. Durch Beschäftigungsmangel, der mit dem Fortschreiten der Monate zunahm, sowie durch die rückgängige Konjunktur wurde im November und Dezember eine weitere Herabsetzung der Preise von 0,50—1 Mk. für 100 kg bedingt. Die Händler hatten unter der Ungunst der Verhältnisse sehr zu leiden und nahmen im Frühjahr gleichfalls eine Reduzierung der Notierungen um 0,50 Mk. für 100 kg, d. i. um 5 %, vor. Eine Belebung des Marktes trat dadurch nicht ein, es machten sich vielmehr hauptsächlich für Baulieferungen Unterbietungen bemerkbar. Die Folge davon war die Auflösung der Berliner Händlervereinigung, durch die die Preise noch weiter heruntergedrückt wurden. Durch den schlechten Geschäftsgang und den wenig nutzbringenden Handel wurde zum Jahresschluß ein Umschwung der Meinungen herbeigeführt. Die Grossisten suchten wieder eine Annäherung zum Zweck einheitlicher Preisfestsetzungen, wenigstens für eine Reihe von Artikeln.

Emaillierte Gußwaren.

Von emaillierten Gußwaren brachten, was den Absatz betrifft, Poterien ein gutes Geschäft. Die Lieferungen der Werke erfolgten durchgängig prompter als in den Vorjahren; dennoch trat öfter Mangel ein, weil für Geschirre auf den Werken schwer Arbeitskräfte zu haben sind. Wenn auch die Gießereien bis zum Oktober eine Rabattänderung nicht vornahmen, weil sie wohl durchgängig teures Roheisen zu verarbeiten hatten, so machten die Unterbietungen in den Händlerkreisen doch immer größere Fortschritte, weil das Handelsgeschäft allgemein mehr forciert wurde. Zu Beginn des Jahres wurde mit 20 % Rabatt verkauft, und nur bevorzugte Kunden erhielten eine Bonifikation von $2^1/_2$ %. Dies änderte sich aber bald, so daß zu Anfang des zweiten Semesters mit $22^1/_2$ % bezw. 25 % Rabatt gehandelt wurde. Im November, als die Werke ebenfalls mit einer Erhöhung des Rabatts von $2^1/_2$ % herauskamen, mußten im Verkehr mit den Detaillisten durchgängig 25 % eingeräumt werden; große Abnehmer erhielten noch besondere Zugeständnisse. Obwohl deshalb die Umsätze gut waren, kann dies von dem Nutzen keineswegs gesagt werden. Das Gleiche gilt von den Gewichtsartikeln der emaillierten Gußwaren.

Sanitätsutensilien, Kanalisationsartikel und gußeiserne Röhren.

In emaillierten Sanitätsutensilien erfolgte ein weiterer Rückschlag des Bedarfes wie auch der Preise. Das Geschäft setzte schon zu Beginn des Jahres schwach ein und erfuhr während des ersten Semesters nur eine geringe Verstärkung. Die Werks- wie auch die Händlerpreise blieben zunächst unverändert. Im Frühjahr wurde eine allgemeine Ermäßigung von etwa 5 % vor-

genommen, die aber eine Belebung des Handels nicht brachte. Um die Kauflust zu steigern, machten die Fabrikanten im Verlauf des zweiten Halbjahrs immer weitere Zugeständnisse, so daß die Notierungen im Dezember einen seit Jahren nicht dagewesenen niedrigen Stand erreichten. Die Händler haben diesem Vorgehen folgen müssen; die Ermäßigungen seit Anfang des Berichtsjahres betrugen je nach den Artikeln bis 10 % und für Stapelartikel sogar bis über 15 %. Das Geschäft in Kanalisationsartikeln befriedigte ebenfalls nicht. Preisherabsetzungen erfolgten von den Gießereien zu Anfang, Mitte und Ende des Jahres um insgesamt etwa 2 Mk. für 100 kg. Im Handel mit gußeisernen Abflußröhren trat der Rückschlag im Baugeschäft besonders stark hervor. Die Grossisten zeigten wenig Kauflust; Abschlüsse wurden nur über geringe Quanten getätigt. Diese Vorsicht erwies sich als durchaus berechtigt, denn die Umsätze blieben weit hinter dem bereits zurückgegangenen Umsatz des Vorjahres zurück, und die Werkspreise wurden zu wiederholten Malen ermäßigt. Die hiesige Händlerkonvention hatte unter der Konkurrenz der westdeutschen Fabrikate und der nicht zur Konvention gehörenden hiesigen Händlerfirmen zu leiden; durch die Unterbietungen wurde ein völliger Preissturz herbeigeführt. Im Verlauf des Berichtsjahres wurden die Verkaufsnotierungen fünfmal herabgesetzt, und zwar um insgesamt bis zu etwa 6—7 Mk.

Eiserne Oefen.

Das Geschäft in eisernen Oefen gab zu Klagen keinen Anlaß. Im Januar war der Bedarf allerdings nur mäßig, erhielt aber durch den späten Winter im Februar noch einen merklichen Aufschwung. Bereits im September brachte die neue Saison wieder einen flotten Geschäftsgang, der sich bei dem frühzeitig einsetzenden Frostwetter im Oktober weiter steigerte, um dann aber im November langsam aber stetig abzuflauen. Erst im letzten Drittel des Dezember machte sich infolge der strengen Kälte erneut ein starker Bedarf geltend. Die größten Umsätze wurden in den billigeren Sorten erzielt, für welche die Preise bis zu 5 % zurückgegangen waren; jedoch fanden auch teure Muster befriedigenden Absatz.

Blechemaillewaren.

Für Blechemaillewaren zeigte sich wohl ein Rückgang des Absatzes, der aber weniger hervortrat als bei Artikeln der Baubranche. Die rückgängige Konjunktur drückte indessen sehr auf die Verkaufspreise, so daß mit kaum zulänglichem Nutzen gehandelt werden mußte. Als Mitte des Jahres die Werkspreise um $2^1/_2$ % ermäßigt wurden, waren die Großhändler gezwungen, weitere Zugeständnisse zu machen. Größere Abnehmer erhielten noch besondere Bonifikationen. Dies war erforderlich, um die Detaillisten konkurrenzfähig zu machen, weil die Warenhäuser große Posten billige und teilweise minderwertige Emaille zu kaum glaublichen billigen Preisen in den Handel brachten. In der Hauptsache beschränkte sich der Bedarf überhaupt auf billige

Qualitäten, während die bessere Emaille durch das mehr zur Aufnahme gekommene Aluminiumgeschirr vielfach verdrängt wurde.

Haus- und Küchengeräte.

In Haus- und Küchengeräten trat im Absatz eine wesentliche Aenderung nicht ein; die Umsätze dürften sich auf der Höhe des Vorjahres gehalten haben. Was die Preise betrifft, ließ man für verzinnte Blechwaren den 1907 vorgenommenen Aufschlag von 10 % fallen. Im November erfolgte eine weitere Abschwächung der Notierungen um 5 %. Für verzinkte Blechwaren wurde zu Anfang des Jahres eine Werkskonvention gebildet, welche unnötige Schleudereien verhindern sollte. Eine Preisänderung erfolgte zunächst nicht, jedoch wurde bei geschlossenen Waggonlieferungen ein Extrarabatt eingeräumt. Im Frühjahr machten sich infolge ungenügenden Absatzes nach dem hiesigen Platz trotzdem vielfach Unterbietungen geltend. Aber erst Ende des dritten Quartals trat eine offizielle Ermäßigung der Preise um 5 % ein. Leider wurden in den letzten Monaten die festgesetzten Preise selbst von einem Teil der zur Konvention gehörenden Fabrikanten nicht eingehalten, was eine Auflösung des Verbandes zur Folge hatte. Für das neue Jahr stehen deshalb weitere Herabsetzungen in Aussicht. Artikel aus Messing und Kupfer haben einen stärkeren Bedarf nicht gefunden. Die Notierungen waren geringen Schwankungen unterworfen, gingen zeitweise bis zu 5 % zurück, um im vierten Quartal mit dem Anziehen der Kupferpreise wieder etwas zu steigen. Immerhin waren die Preise im Dezember um etwa $2^1/_2$ % niedriger als zu Ende des Jahres 1907.

Schwarzblechwaren.

Für Schwarzblechwaren trat in einigen Artikeln eine Abschwächung des Bedarfs ein. In den ersten Monaten war die Abnahme, besonders in Ofenrohren usw., noch rege, schwächte sich jedoch im März erheblich ab und blieb bis zum September unbefriedigend. Das Herbstgeschäft in Schwarzblechwaren setzte dann flott ein, brachte bis Ende November gute Umsätze, um im Dezember wieder zurückzugehen. Wenn auch im ersten Quartal eine allgemeine Ermäßigung nicht eintrat, so mußten die Händler doch oftmals infolge der stark auftretenden Unterbietungen im Preise nachgeben. Im zweiten Vierteljahr wurde eine Herabsetzung der Handelsnotierungen um etwa 5 % vorgenommen. Die Preise hielten sich dann, abgesehen von einzelnen Schleuderverkäufen, die hauptsächlich in den letzten Monaten auftraten, bis zum Jahresschluß.

Eisenkurzwaren.

In Eisenkurzwaren nahm die bereits im Vorjahre eingetretene Abflauung weiteren Fortgang; die Umsätze ließen vielfach zu wünschen übrig. Die Preise erfuhren Herabsetzungen, die, je nach den verschiedenen Artikeln, mehr oder weniger ins Gewicht fielen. Das Geschäft in Breitewaren blieb von der rückgängigen Konjunktur nicht verschont. Für Pfannen gaben die Preise schon in den ersten Monaten nach, worauf im zweiten Semester weitere

Breitewaren.

Reduzierungen erfolgten. Die Ermäßigung betrug insgesamt 10 %. Der Bedarf hierin kann, abgesehen von geringen Schwankungen, als befriedigend bezeichnet werden. Schaufeln und Spaten erfuhren mehrfache Preisermäßigungen. In Spaten waren die Umsätze befriedigend, weil die Landwirtschaft durch die gute Ernte und die guten Preise ihrer Produkte kaufkräftig war.

Gabeln. Das gleiche gilt von Gabeln für die Landwirtschaft, wie Heu- und Dunggabeln, während Koks- und Steingabeln ruhigeren Absatz hatten. Die Preise für alle Gabeln gingen sehr erheblich zurück, weil die Konvention am 1. Juni 1908 aufgelöst wurde; nur als gut bekannte Marken konnten bessere Preise erzielen.

Ketten. Zeigte schon das Vorjahr für Ketten eine wenig günstige Geschäftslage, so trat für 1908 noch eine weitere Verschlechterung ein. Die Nachfrage ging nicht über die Mittelmäßigkeit hinaus, und obgleich die Preise kaum nutzbringend waren, mußten sie von neuem nachgeben.

Baubeschläge. Die Marktlage in Baubeschlägen hat sich infolge der nicht nur in Groß-Berlin, sondern auch in den Provinzen sehr geringen Bautätigkeit in dem Berichtsjahr noch weiter wesentlich verschlechtert. Es erfolgte für Fertigfabrikate ein Preissturz, der den Tiefstand der Deroute des Jahres 1902 übertraf, während die Herstellungskosten, besonders was Kohlen und Arbeitslöhne anbetrifft, unverändert blieben. Beschleunigt wurde der Rückschlag durch die mit dem Ausbleiben der Bestellungen sehr stark auftretenden Unterbietungen. Eine Folge hiervon war die Auflösung der noch bestehenden Syndikate und Konventionen in der Kleineisenindustrie und eine weitere Entwertung der bezüglichen Artikel. Das gleiche gilt auch betreffs der Preise für Artikel für die Holzbearbeitungsbranche, wie Möbelschlösser, Beschläge, Griffe usw. Die Tischlereien waren fast durchweg schlecht beschäftigt, und infolgedessen blieb der Bedarf nur sehr gering.

Holzschrauben. Für Holzschrauben ermöglichte es das Verkaufssyndikat, die Preise bis in den Oktober hinein zu halten; erst dann erfolgte ein Preisabschlag von 10 %. Die Umsätze waren mäßig; die Lieferungen erfolgten prompt. Die Abschwächung, die sich im vierten

Mutterschrauben. Quartal 1907 für Mutterschrauben bemerkbar gemacht hatte, übertrug sich auch auf das Jahr 1908. Die Preise für Mutterschrauben und Muttern fielen immer mehr. Am Schlusse des Jahres waren so niedrige Notierungen zu verzeichnen, wie seit Jahren nicht, Notierungen, die nur noch wenig Nutzen ließen. Der Beschäftigungsgrad dagegen war fast im ganzen Jahre noch gut, und erst in den letzten Monaten machte sich eine Verminderung der Aufträge bemerkbar, so daß am Jahresschluß die Betriebseinrichtungen nicht mehr voll ausgenutzt werden konnten.

Nieten. Das Nietengeschäft hat unter der niedergegangenen Konjunktur besonders gelitten, da der Artikel Niete ebenfalls mit dem Baugewerbe zusammenhängt. Solange eine Preiskonvention

unter den Fabrikanten bestand, war das Preisverhältnis zwischen Rohstoffen und Fertigfabrikaten ziemlich richtig. Seit jedoch der Verband infolge neuer Konkurrenz im September aufgelöst wurde, standen die Verkaufspreise nicht mehr in einem annähernd richtigen Verhältnis zu den Preisen der Rohstoffe. Die Notierungen für Niete litten unter dem scharfen Wettbewerb und unter dem herrschenden Bedarfsmangel und gingen derart herunter, daß sie am Schluß des Berichtsjahres unter den Selbstkosten standen.

In Werkzeugen sanken die Preise im Laufe des Jahres und haben zum größten Teil die Erhöhungen der früheren Jahre wieder eingebüßt. Die Umsätze waren schwach, weil die Industrie schlecht beschäftigt war, und weil infolge der daniederliegenden Bautätigkeit Maurer, Zimmerleute und Bauschlosser wenig Arbeit hatten. In Hobeln und Holzwerkzeugen kamen wesentliche Preisänderungen nicht vor, jedoch wurde der Handel durch den geringen Bedarf sowie durch die Tatsache ungünstig beeinflußt, daß häufig gebrauchte Werkzeuge an Stelle von neuen gekauft wurden, weil viele alte Hobelbänke und Werkzeugsätze wegen Entlassung der Arbeiter frei standen. Werkzeuge.

Auch das Geschäft in gezogenen und Walzdrähten hatte unter der Ungunst der Verhältnisse zu leiden. Der Walzdrahtverband hielt zwar den zu Ende des Vorjahres festgesetzten Preis von 132,50 Mk. fast während des ganzen ersten Semesters fest, jedoch war der Absatz nur mäßig. Gegen Ende des zweiten Quartals trat eine stärkere Zurückhaltung ein, da allgemein mit einer Ermäßigung der Preise gerechnet wurde. Im Juni setzte der Walzdrahtverband den Preis um 5 Mk. auf 127,50 Mk., Frachtbasis Hamm, herab. Diese Preisermäßigung hatte die gleiche Reduzierung für gezogene Drähte zur Folge, für die der Preis von 147,50 Mk. auf 142,50 Mk. zurückging. Da der Grundpreis für Drähte festgehalten werden mußte, wurden die bestehenden Skalen zum Schleudern benutzt, und zwar wurden Offerten gemacht, nach denen Drähte bis 2,5 mm, die bisher Ueberpreise bis 2 Mk. pro 100 kg hatten, zu den Grundpreisen abgegeben wurden. Die Werke arbeiteten infolgedessen teilweise mit Verlust, und auch die Lager der Händler entwerteten sich im Verlauf des Jahres immer mehr. Gezogene und Walzdrähte.

Auch in Stiften wurden die Ueberpreise der Skalen nicht eingehalten. Der Grundpreis ging bis auf 130 Mk. zurück. Das Angebot überstieg die Nachfrage, so daß auch die billigen Notierungen die Kauflust nicht weckten. Erst gegen Mitte Dezember trat durch die Vereinigung aller Deutscher Drahtstiftwerke, an deren Zustandekommen vorher nicht recht geglaubt wurde, eine Besserung und Aufwärtsbewegung der Preise ein. Für das erste Semester 1909 sind jedoch schon große Abschlüsse zu den alten billigen Preisen getätigt worden. Drahtstifte.

Die für verzinkte Drahtgeflechte bestehende Konvention Verzinkte Drahtgeflechte.

brach zu Beginn des Berichtsjahres zusammen, da Außenwerke mit erheblich billigeren Preisen den Markt an sich rissen. Der Bedarf hielt sich annähernd auf der Höhe des Vorjahres. Von der Erhöhung der Preise für Draht wird eine Preisaufbesserung erwartet.

Zahlungsweise.

Die Zahlungsweise hat sich im Berichtsjahr trotz der im zweiten Semester zunehmenden Geldflüssigkeit nicht gebessert. Die großen Verluste, die Handwerker sowohl wie Lieferanten aus dem Vorjahre herübergenommen haben, sowie der allgemeine schlechte Geschäftsgang, namentlich des zweiten Semesters, beeinflußten in erheblichem Maße die Zahlungsfähigkeit. Die Zahlungen erfolgten in den seltensten Fällen nach Vereinbarung. Wie im Vorjahre wurde zum großen Teil durch Akzepte reguliert, die oftmals prolongiert werden mußten, häufig aber auch zum Protest gingen. Eisenhändlern sowie Handwerkern mußten trotz des Bestrebens, die Zahlungsweise zu verbessern, lange Kredite gegeben werden. Vielfach wird auch über die langsame Zahlungsweise seitens des Staates und der städtischen Behörden geklagt, wodurch namentlich Handwerker oft in Verlegenheit kamen und ihren eingegangenen Verpflichtungen nicht prompt genügen konnten. Auch aus der Provinz kamen vielfach Klagen über die schleppende Zahlungsweise seitens der Landwirte, die doch bei der guten Ernte und angesichts der Zölle über eine schlechte Konjunktur nicht zu klagen haben. Die Nachteile hatten fast immer die Händler, die seitens der Syndikate und Verbände ihrerseits zur prompten Einhaltung des Zahlungszieles gedrängt wurden. Auch im Berichtsjahre waren wieder große Verluste zu verzeichnen.

Aussichten.

Die Aussichten für das Jahr 1909 erscheinen wenig günstig. Wenn auch bei dem flüssigeren Geldstand der Hoffnung auf eine allgemeine Besserung eine gewisse Berechtigung nicht abgesprochen werden soll, so dürfte eine Aenderung im Eisenwarenhandel erst bei einer Belebung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und namentlich auch der Bautätigkeit eintreten. Hier aber wird viel davon abhängen, daß sich die Kapitalisten wieder mehr zweitstelligen Hypotheken zuwenden.

61. Feilenfabrikation.

Die allgemeine Depression, die besonders die Eisen-, Stahl- und Metallindustrie betraf, machte sich auch in der Feilenfabrikation sehr fühlbar, da in schlechter Zeit vor allem bei den Neuanschaffungen von Werkzeugen gespart wird. Gerade die Feile aber ist ein Werkzeug, das man in jeder Branche braucht. Auch die sehr schwache Bautätigkeit hat lähmend auf die Feilenfabrikation gewirkt. Infolgedessen sind Betriebseinschränkungen nicht zu vermeiden gewesen, und wenn auch die Löhne mit Rücksicht auf die jetzige Teuerung nicht herabgesetzt wurden, so

wurde doch der Verdienst der Arbeiter durch die kurze Arbeitszeit geringer. Die Rohmaterialien haben ihre im Vorjahre erhöhten Preise behalten, da seitens der Hütten- und Walzwerke die Fabrikation eingeschränkt wurde. Die hohen Koks- und Kohlenpreise und die wenig veränderten Stahlpreise und Fabrikationsunkosten ließen den Verdienst auf ein Minimum sinken. Ueberall waren große Lager vorhanden, die zu jedem, oft kaum die Herstellungskosten deckenden Preise abgestoßen wurden, damit nur die Fabriken nicht ganz ohne Arbeit wären. Besonders machten die rheinischen und westfälischen Fabriken den hiesigen Betrieben scharfe Konkurrenz. Als ein Mißstand wurde es seitens der Fabrikanten empfunden, daß die städtischen Gasanstalten den Koks vielfach an Händlerfirmen von Magdeburg, Hannover, Bremen abgaben, so daß er von den hiesigen Händlern erst auf einem Umwege, natürlich mit entsprechendem Verdienst, gekauft werden konnte. Der Minderumsatz des Jahres betrug in der Feilenfabrikation 25—30 %, teilweise auch noch viel mehr, da die Hauptkonsumenten, die Maschinenfabriken, großen Schlossereien und Elektrizitätsfirmen, fast ohne Ausnahme sehr schwach beschäftigt waren. Der Export nach Oesterreich war befriedigend, da dort ein guter Geschäftsgang herrschte. Zoll und Fracht schmälerten jedoch den Verdienst.

62. Gitterfabrikation.

Absatz.

Der Absatz der Berliner Gitterfabrikation beschränkte sich infolge des Daniederliegens der Privatbautätigkeit, die wegen der teuren Hypotheken und Baugelder fast zum Stillstand kam, hauptsächlich auf staatliche und kommunale Lieferungen. Der Neubau von Warenhäusern und die Fortsetzung der Untergrundbahn brachte den Kunstschmieden einige Lieferungen. Im großen und ganzen waren nur wenige Firmen während der Sommermonate leidlich beschäftigt, während im Anfang des Jahres die vorliegenden Orders bei weitem nicht einmal für die Beschäftigung des Arbeiterstammes ausreichend waren. Der Herbst war sehr still.

Materialpreise und Löhne.

Die Materialpreise erreichten einen sehr tiefen Stand, während die Lohnsätze infolge von Tarifverträgen gleich blieben.

Aussichten.

Das Provinz- und Auslandsgeschäft war nur sehr mäßig. Die Aussichten am Jahresschluß waren ungünstig.

63. Fabrikation von Blechemballagen.

Allgemeine Entwicklung.

Das Jahr 1908 bedeutet für die Blechemballagefabrikation eine Epoche ruhigerer Entwicklung, da das wichtigste Rohmaterial, Weißblech, entgegen der sprungweisen Preisbildung im Jahre 1907 im Berichtsjahre zu angemessenen Preisen beschafft werden konnte.

Deutsches und englisches Weißblech.

In welchem Umfange die gesamte Weißblech verarbeitende Industrie beim Einkauf des Materials immer noch auf den eng-

lischen Markt angewiesen ist, zeigen die Feststellungen des Kaiserlich Statistischen Amtes, nach denen im Berichtsjahre 333 352 dz aus England nach Deutschland eingeführt worden sind. Die deutschen Weißblechwerke waren wiederum nicht in der Lage, den heimischen Bedarf auch nur annähernd zu decken. Sie versagten namentlich dann, wenn kürzer bemessene Lieferfristen notwendig waren, und haben erst in der zweiten Hälfte des Jahres erfolgreichere Anstrengungen gemacht, in einzelnen Marken den englischen Notierungen Konkurrenz zu bieten. Während die unter Führung des Weißblech-Verkaufs-Kontors in Köln vereinigten deutschen Weißblechwerke über ihre Produktion Statistiken nicht veröffentlichen und den deutschen Konsum über die deutschen Produktionsverhältnisse dadurch völlig im unklaren lassen, bieten die einschlägigen englischen Statistiken eine Fülle schätzenswerten Materials, das einen bedeutsamen Anhalt für die Beurteilung des fortgesetzt erstarkenden Konsums der Weißblech verarbeitenden Industrien darstellt.

In England hat im Jahre 1862 der Export von Tin- und Terne-Plates rund 1 Mill. Cwts. betragen, er stieg 1872 schon auf 2 361 000 Cwts., sodann 1880 auf 4 354 000 Cwts. und erreichte im Jahre 1891 die enorme Höhe von 8 967 580 Cwts. Nach einer durch die in Amerika inzwischen errichteten Weißblechfabriken hervorgerufenen vorübergehenden Herabminderung der englischen Fabrikation und mannigfachen Schwankungen, z. B. im Jahre 1904, stieg die Ausfuhr Englands wieder auf 8 441 000 Cwts. Diese Ausfuhr verteilte sich auf Europa (2 371 000 Cwts.), die Vereinigten Staaten (1 437 000 Cwts.), Britisch-Nordamerika (341 580 Cwts.), Australien (266 340 Cwts.) und andere Länder (4 025 200 Cwts.). Es waren in England in Tätigkeit 1905: 385, 1906: 390 und 1907: 440 Weißblechwerke mit einer Gesamtproduktion von 12 772 000 Cwts. im Jahre 1905, 13 313 000 Cwts. im Jahre 1906 und 14 637 000 Cwts. im Jahre 1907. Die Preise betrugen fob Wales für I C Coke-Bleche $20 \times 14''$ 108 Pfund:

Tab. 99. Preise für englisches Weißblech (I C Bleche in Pf.-St.).

	1886	1890	1894	1899	1900	1904	1905	1906	1907	1908
Höchste Preise .	14/3	17/6	10/6	16	16/3	12/9	13	15/3	12/7½	15/3
Niedrigste Preise	12/6	13/3	9/9	10/9	12/9	11/3	11/9	13	11/7½	12/3

Im Jahre 1908 kosteten I C-Bleche im Januar 12/1½ bis 11/7½, Ende Februar 12/3, im August 12/4½, im September 12/3, im Oktober 12/1½, im November 12/3 und Ende Dezember 12/1½.

Es ist in früheren Berichten wiederholt darauf hingewiesen worden, daß in dem Augenblick, wo die englische Einfuhr von Weißblech nach Deutschland aus politischen Gründen oder aus anderen Ursachen versagen würde, die deutsche Heeresverwaltung

unter einem empfindlichen Mangel an Material zu leiden hätte, da die Fabrikation der deutschen Weißblechwerke nicht ausreicht. Schon mit Rücksicht hierauf muß einer weiteren Vergrößerung der heimischen Weißblechwerke fortgesetzt das Wort geredet werden, die um so näher liegt, als die Betriebsresultate einzelner Werke hohe Dividenden aufweisen, beispielsweise die von Dillingen eine Dividende von 19 %. Die von den Werken vielfach in Aussicht gestellte, aber noch nicht bewirkte Vergrößerung ihrer Produktion erscheint auch unter dem Gesichtspunkte zu befürworten, daß an sich der deutsche Konsum doch in erster Linie bei deutschen Produzenten kaufen würde, da die Qualitäten der deutschen Weißblechwerke im allgemeinen befriedigen.

Die Preisbildung der Rohmaterialien im Jahre 1908 war auch von wesentlichem Einfluß auf die Bewertung der Weißblechabfälle, welche die Emballagenfabrikation als für eigene Zwecke unverwendbar verkauft. Diese Weißblechabfälle werden von Entzinnungsanstalten aufgekauft. Während im Vorjahre für solche Abfälle 9 Mk. und mehr pro 100 kg erzielt wurden, boten die Entzinnungsanstalten, wohl auf Grund stillschweigender Abmachungen, zeitweilig nur 5—5,50 Mk. pro 100 kg, ohne indessen hierzu nennenswerte Abschlüsse tätigen zu können. Während die deutschen Weißblechverbraucher Weißbleche in großem Umfange aus England verzollt einführen, erhalten die Entzinnungsanstalten Weißblechabfälle vom Auslande zollfrei. Es verlautete sogar, daß Bestrebungen erfolgreich waren, für diese vom Ausland zollfrei eingehenden Abfälle noch billigere Vorzugsfrachten zu erwirken. Die Schädigung der Weißblech verarbeitenden Industrie durch diese Art der Behandlung der Zoll- und Tarifpolitik liegt auf der Hand. Weißblechabfälle.

Im einzelnen dürfte der Umsatz des Jahres 1908 denjenigen von 1907 wohl überall zum mindesten erreicht haben. Schon seit Beginn des Berichtsjahres machte das Mißtrauen in den Fortbestand der Konjunktur einer zuversichtlicheren Beurteilung der Geschäftsentwicklung Platz. Diese bessere Tendenz hielt ziemlich gleichmäßig bis Ende Oktober an. Seit Anfang November machten sich aber die politischen Verwicklungen wieder recht unliebsam bemerkbar Die Käufer hielten namentlich mit größeren Abschlüssen zurück. Auch die in Aussicht genommenen neuen Steuern warfen in den letzten Monaten ihre Schatten voraus. Durch eine Inseraten- und Annoncensteuer, die mit einer Plakatsteuer verbunden ist, würde die Fabrikation von Blechplakaten eine merkliche Einschränkung erfahren. Das wäre um so bedenklicher, als die Brauereiindustrie, die einer der wesentlicheren Abnehmer von Blechplakaten ist, unter der Befürchtung der ihr bevorstehenden erhöhten Besteuerung sich ohnehin schon große Reserve in ihren Reklameausgaben auferlegt hat. Absatz.

Der Export nach England beschränkte sich, wie im Vorjahre, Export.

auf einfachere Ausführungen, namentlich auf gezogene Dosen. Nach Frankreich fanden wiederum feinfarbige Dekorationen von Bonbonnieren und ähnliche Emballagen trotz des hohen Eingangszolles Absatz. Das gleiche gilt von dem Verkehr mit Oesterreich-Ungarn. Der Export nach den Vereinigten Staaten von Amerika hat stark nachgelassen, nachdem der Trust der amerikanischen Fabriken aufgelöst ist und die früher geforderten hohen Preise eine Herabsetzung erfahren haben. Für Südamerika bestand vereinzelt Nachfrage. Das Geschäft nach Skandinavien erreichte den Umfang des Vorjahres. Für Indien besteht nach wie vor Bedarf in verschiedenartigen dekorierten Blechemballagen für Verpackung chemischer Präparate.

Kakao-emballagen.

Die Schokoladenbranche, speziell die Fabrikation von Kakao, litt bis Anfang dieses Jahres unter der außerordentlichen Hausse der Rohkakaopreise. Nachdem die Konjunktur auf dem Weltmarkte merklich zurückgegangen ist, hat sich auch der Bedarf der Konsumenten von Emballagen für Kakao- und Schokoladenpräparate, die bedeutende Abnehmer dieses Industriezweiges sind, in erfreulicher Weise gehoben.

64. Fabrikation und Vertrieb von Haushaltungsgegenständen.

Allgemeines.

Das Jahr 1908 wurde nicht mit großen Erwartungen begrüßt. Der Verlauf des Geschäftes entsprach diesen niedrigen Erwartungen.

Ausverkäufe.

Die Umsätze hatten schon im letzten Teil des Jahres 1907 nachgelassen; zu Beginn des neuen Jahres trat eine Aenderung nicht ein. Um die ruhige Zeit nach der Weihnachtssaison etwas lebhafter zu gestalten, greifen neuerdings verschiedene Handlungen von Haushaltungsgegenständen zum Mittel der Inventurausverkäufe. Manche Geschäfte veranstalten sogar mehrmals im Jahre Inventurausverkäufe. Hierdurch wird das reguläre Geschäft natürlich nicht gefördert. Daß das zur Beratung stehende Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb Wandel schaffen wird, ist nicht anzunehmen, da es den Interessenten gelungen ist, die Regierung zu einer Aenderung des ursprünglichen Entwurfes zu bewegen, die dem Gesetz seine Schärfe gegen die Inventurverkäufe nimmt. Der neue Entwurf gestattet nämlich, bei diesen Veranstaltungen, im Gegensatz zu anderen Ausverkäufen, das Feilhalten von Waren, welche eigens für den somit unrichtig bezeichneten Zweck angekauft worden sind (§ 9). Ganz abgesehen von der Stellung, welche man zu dem Gesetz überhaupt einnimmt, wird es schwer sein, einzusehen, weshalb hier ein Unterschied gemacht werden soll, wenn es sich um einen Inventur- und Räumungsausverkauf oder um einen anderen Ausverkauf handelt.

Geschäftsgang

Der Geschäftsgang war im einzelnen von dem des Vorjahres wenig verschieden; die Umsätze waren jedoch allgemein geringer,

außer beim Weihnachtsgeschäft, das keinen Mehrumsatz gegen das vorherige aufwies. Auch hinsichtlich der Verteilung des Absatzes auf die einzelnen Warengattungen kann von nennenswerten Abweichungen nicht gesprochen werden. Der Verkauf von Wirtschaftsausstattungen war naturgemäß gering. Küchenmöbel kamen trotzdem in einer großen Zahl neuer und hübscher Muster auf den Markt. Feuerungsrequisiten wurden viel aus Messing im englischen Geschmack gekauft. Ofengeräte sind seit Einführung der Zentralheizungen mehr in den Hintergrund gedrängt, und es handelt sich bei besseren Artikeln meist um Kaminzierat. Hinzugetreten sind in letzter Zeit zahlreiche Apparate zur Verbesserung der trockenen Luft geheizter Zimmer; diese Apparate waren sehr begehrt, doch ist etwas Vollkommenes noch nicht erfunden. Petroleumöfen wurden zwar in guten Qualitäten viel verlangt, fanden aber wegen der anfangs milden Witterung weniger Absatz als im Jahre 1907. Der wichtige Artikel emailliertes Kochgeschirr weist keine Veränderungen auf; es werden nach wie vor gute Qualitäten viel verlangt und die schweren Sorten in zahlreichen Modellen hergestellt. Von letzteren hat sich in neuerer Zeit das unter dem Namen „Kosmos“ in den Verkehr gebrachte Fabrikat besonders eingeführt. Bemerkenswert ist die starke Vermehrung der Produktionsstätten für Aluminiumkochgeschirr, das jetzt auch in einem Gewicht angefertigt wird, welches man noch vor kurzem des Preises wegen nicht für möglich hielt. Neben Aluminiumwarenfabriken haben auch ältere Nickel- und Britanniawerke die Fabrikation des Aluminiumgeschirrs aufgenommen, teils wohl, um bei der schwachen Geschäftslage einen Ausgleich zu finden, teils weil die Billigkeit des Rohmaterials hierzu ermutigte. Schon im Laufe des Jahres 1907 entstand eine Ueberproduktion von Rohaluminium, dessen Preis deshalb und infolge des Nachlassens der allgemeinen Konjunktur im Berichtsjahre ermäßigt werden mußte. Ueber aluminiumplattiertes Geschirr ist ein Urteil schwer zu gewinnen. In verschiedenen hauswirtschaftlichen Geräten traten Fabriken, die sonst lediglich für den Export arbeiteten, infolge der schlechten Geschäftslage in Amerika mit Angeboten an den hiesigen Markt heran. Es handelte sich meist um billige Ware. Eisschränke wurden in gleicher Menge abgesetzt wie im Vorjahre. Leider konnte infolge hoher Arbeitslöhne trotz geringerer Zinkpreise keine Preisreduktion eintreten. In steigender Richtung bewegte sich der Absatz von Konservierungsgeräten, doch erscheint es fraglich, ob die Fabrikation hieraus höheren Nutzen gezogen hat, denn die Anzahl der Fabriken ist außerordentlich gewachsen. Nachdem eine süddeutsche Firma den Artikel mit Erfolg gepflegt hatte, entstand ihr ebenso schnell wie zahlreich eine Konkurrenz, die, teils genau nachahmend, teils mit geringen Aenderungen ähnliche Fabrikate an den Markt bringt. Der Absatz hauswirtschaftlicher Luxusartikel war im

Berichtsjahr verhältnismäßig recht schwach. Es liegt in der Natur der Sache, daß der Verkauf derartiger Waren bei rückgängiger Konjunktur zuerst leidet. Auch neue Muster kamen zum Winter nicht so zahlreich heraus wie in den letzten Jahren. Hinsichtlich des Materials und der Geschmacksrichtung für Luxussachen ist Abweichendes gegen das Vorjahr nicht zu bemerken.

Die Erstehungspreise der Haushaltungsgeräte bewegten sich, dem Preisrückgang der Rohmaterialien entsprechend, fast allgemein in absteigender Linie, wenn auch die Erhöhungen der letzten Jahre nicht wieder ausgeglichen wurden, da ein wesentlicher Faktor der früheren Aufschläge, nämlich der hohe Arbeitslohn, bestehen blieb. Messing-, Kupfer- und Nickelwaren wurden um 5—10 %, Aluminiumwaren und feiner Eisenguß um 10 % im Preise herabgesetzt, während Zink und Weißblech eine Ermäßigung von $7^1/_2$ % erfuhren. Geschmiedete Eisen- und Stahlwaren wurden um 5 % niedriger berechnet, ebenso viel zahlreiche andere Waren, wie Britanniawaren, versilberte Bestecke, Glocken, Messingkessel und -mörser, hölzerne Maschinen, hölzerne Gartenmöbel, emailliertes und verzinktes Kochgeschirr. Gummiwaren wurden vorübergehend im Preise ermäßigt, während die Preise für sämtliche Bürstenwaren bestehen blieben. Die Preise für Waren aus Korbgeflecht wurden infolge höherer Löhne um 5—10 % heraufgesetzt, ebenso die für einzelne Spezialartikel.

Porzellanring.

Zwischen dem Porzellanring und dem Verbande der Porzellanhändler waren anläßlich des Beitritts der meisten österreichischen Fabriken zum Ringe und der hierbei erfolgten Neuregelung des Statuts Differenzen entstanden. Eine weitere Preiserhöhung war von vornherein nicht beabsichtigt, doch verlangten die Händler die Aenderung verschiedener für sie nachteiliger Bedingungen. In einigen Punkten wurde ihren Wünschen entsprochen, wenn auch die hauptsächlichste Forderung, nämlich die auf Vernichtung des Ausschusses gerichtete, bei der im Sommer zustande gekommenen Einigung keine Berücksichtigung fand. Bemerkenswert bleibt, daß der Ring sich jetzt auch auf Oesterreich erstreckt.

65. Eisenmöbelindustrie.

Produktion.

Das Jahr 1908 war für die Eisenmöbelindustrie recht ungünstig. Mit Beginn dieses Jahres setzte das Geschäft recht schleppend ein, die Umsätze blieben gegen diejenigen des Jahres 1907 zurück, und speziell die Monate Juli, August und September wiesen recht erhebliche Mindererträge auf, da die allgemeine ungünstige Lage auch lähmend auf die Eisenmöbelindustrie wirkte.

Preise.

Die Händlerkundschaft suchte die Preise für Fertigware unter Hinweis auf den Rückgang der Rohmaterialienpreise zu drücken, und die Fabrikanten mußten oft, um genügend beschäftigt zu sein, diesem Drängen durch Gewährung niedrigerer

Grundpreise oder höherer Rabatte nachgeben. Viele Fabriken arbeiteten, um die Lager nicht zu vergrößern, nur noch drei Viertel Tag.

Die Nachfrage nach Gartenmöbeln blieb gegen die Vorjahre erheblich zurück. Die Aufträge wurden ohne längere Lieferfristen glatt erledigt, und die Lager, welche entsprechend den Bedürfnissen der Vorjahre gefüllt waren, wurden infolge des schwachen Geschäfts nicht geräumt. In Metallbettstellen hat sich die Produktion stark zersplittert, da immer wieder neue Fabriken entstehen. Diese haben in der Regel keine lange Lebensdauer, da sie die Fabrikation ohne genügende Branchekenntnisse aufnehmen und Bettstellen lediglich neben anderen, nicht in das Fach schlagenden Artikeln fertigen. Aber gerade diese Fabrikanten verderben den Markt und das Vertrauen zu dem Artikel. Streiks oder andere Lohnbewegungen waren in der Eisenmöbelindustrie nicht zu verzeichnen. Absatz.

66. Kupfer- und Messingindustrie.

Erster Bericht.

Das Jahr 1908 stand bezüglich der Beschäftigung in der Messingindustrie und bezüglich der Preise noch unter dem Einfluß der im Jahre 1907 plötzlich eingetretenen Konjunkturverschlechterung. Eine Hebung sowohl des Bedarfs als der Preise ist trotz aller Anstrengungen der interessierten Kreise nicht möglich gewesen. Trotz des Niedergangs der Preise für das Rohmaterial erreichte der Bedarf nicht annähernd die Höhe, die Ende 1906 zu verzeichnen war. Nur die Spekulation veranlaßte im Jahre 1908 einige Male eine Belebung des Marktes, ohne daß der Konsum hiermit etwas zu tun hatte. Die zeitweilig etwas lebhaftere Marktlage machte deshalb stets sehr bald wieder der gewohnten Zurückhaltung Platz. Der Preis für Rohkupfer, das wichtigste Material für die Messingindustrie, bewegte sich im Berichtsjahre zwischen 68—60 £. Tabelle 100 S. 272 zeigt die geringen Schwankungen für Verbrauchskupfer und Zink, die für die Messingindustrie wichtigsten Metalle. Das letztere hielt fast durchweg den im Anfang des Jahres notierten Preis von etwa 21 £ mit ganz geringen Schwankungen bis Ende des Jahres aufrecht. Erster Bericht. Rohmaterialpreise.

Wenn auch der billige Zinsfuß und die niedrigen Preise für Rohstoffe den Messingwerken ein angenehmeres und leichteres Arbeiten im Berichtsjahre gewährleisteten, so hielt sich doch der Nutzen auf geringer Höhe, weil infolge des geringen Bedarfs ein starker Wettbewerb der produzierenden Werke begann und sehr viele Aufträge zu Preisen, die den Selbstkosten entsprachen, ja öfter zu noch niedrigeren Preisen, hereingenommen wurden. Viele Werke, welche in der Hochkonjunktur der Jahre 1905 und 1906 Fabrikatpreise.

Tab. 100. Kupfer- und Zinkpreise 1908.

	Kupfer BS in £ per ton	Kupfer, bestes in Mk. per 100 kg	Zink, Spezial- in £ per ton	Hüttenzink in Mk. per 100 kg
Januar	68.—	138.—	22.10.—	44.—
Februar	62.—	126.—	22. 5.—	45.—
März	60.—	122.—	22.—	45.—
April	62.—	126.—	21.15.—	44.—
Mai	61.—	125.—	20.10.—	42.—
Juni	61.—	125.—	19.10.—	40.—
Juli	61.—	126.—	19.10.—	40.—
August	64 —	130.—	19.15.—	40.50
September	64.—	130.—	19.17. 6	40.75
Oktober	63.—	128.—	20. 2. 6	41.—
November	68.—	138 —	21.10.—	44 —
Dezember	67.—	136.—	21. 5.—	43 50

ihre Werke und deren Einrichtungen erheblich vergrößert hatten, mußten Aufträge zu jedem Preise hereinnehmen, um ihre Anschaffungen amortisieren zu können. Selbst diejenigen Fabrikate, welche durch Syndikate verkauft werden, konnten nicht immer zu guten Preisen abgesetzt werden, weil inzwischen eine Reihe von Werken entstanden war, die nicht dem Syndikat angehörten und eine erhebliche Konkurrenz verursachten. Außerdem mußte die Verbandsleitung ihre Preise so stellen, daß sie ausländischen Fabrikaten den Weg nach Deutschland versperrte. Sämtliche Fabrikate der Messingindustrie wurden so mit einem mehr als bescheidenen Nutzen im Berichtsjahre von den produzierenden Werken abgesetzt.

Die einzelnen Fabrikate.

Messingblech und Drähte, sowie Messingstangen für die Schraubenfabrikation und ähnliche Fabrikate wurden von dem Verband deutscher Messingwerke mit dem Sitz in Köln vertrieben. Der Grundpreis für diese Fabrikate betrug Anfang Januar 143 Mk. für 100 kg, fiel bis Mitte Mai auf 130 Mk. und stieg bis Ende des Jahres langsam wieder auf 143 Mk. Der Konsum besonders in diesen Fabrikaten ließ im Berichtsjahre ganz erheblich nach; es wurde wohl bei allen Werken bei weitem nicht die Produktionsziffer normaler Zeiten erreicht. Kupferrohr ist auch im Berichtsjahre für die vereinigten Werke von der Verkaufsstelle des Kupferrohrverbandes in Köln in den Konsum gebracht worden, doch hatte ganz besonders bei diesem Fabrikat der Verband mit der Konkurrenz neuerstandener Werke zu kämpfen. Messingrohre wurden nach wie vor von keinem Syndikat und keiner Vereinigung kontrolliert. Es hat sich im Absatz dieses Fabrikates ein wilder Kampf abgespielt, der es den Konsumenten ermöglichte, zu den niedrigsten Preisen einzukaufen. Der Bedarf von Messingrohren für Apparate hat sich im Berichtsjahre auf leidlicher Höhe gehalten, doch ist der Bedarf für Zuckerfabriken in Deutschland fast ganz verschwunden, da diese Fabriken sich immer mehr daran gewöhnen, Stahlrohre zu verwenden. — Die Grundpreise für Messingfabrikate während des Berichtsjahres betrugen in Mark pro 100 kg frei Verbrauchsstation:

Tab. 101. Preise von Kupfer- und Messingfabrikaten (in Mk. per 100 kg).

	Kupferblech	Kupferrohr	Kupferstangen	Messingblech und -Stangen	Messingrohr
Januar	171.—	201.—	171.—	143.—	140.—
Februar	164.—	194.—	166.—	139.—	136.—
März	160.—	194.—	157.—	135.—	135.—
April	160.—	194.—	164/160.—	135.—	133.—
Mai	150.—	184.—	157.—	130.—	132.—
Juni	145.—	171.—	157.—	130.—	130.—
Juli	140.—	171.—	160.—	130.—	125.—
August	143.—	176.—	165.—	133/136.—	130.—
September	147.—	176.—	165.—	136.—	130.—
Oktober	149.—	173.—	162/165.—	133.—	133.—
November	149.—	178.—	171.—	140.—	135.—
Dezember	151.—	181.—	171.—	140.—	135.—

Aussichten.

Gegen Ende des Berichtsjahres hat eine Befestigung des Marktes stattgefunden, welche anscheinend auf eine Gesundung des Konsums zurückzuführen ist. Die Preise für Kohlen erfuhren einen geringen Rückgang, während in den Arbeitslöhnen und in den sonstigen Betriebsunkosten eine Veränderung nicht eingetreten ist, so daß von einer Verbilligung der Herstellung nicht die Rede sein kann. Wenn die Preise für Rohstoffe sich weiter infolge der Stärkung des Konsums aufwärts bewegen und die augenblicklichen guten finanziellen Verhältnisse andauern, so besteht begründete Hoffnung, daß nach der Stille des Jahres 1908 sich im kommenden Jahre wieder ein lebhaftes, für die ganze Industrie nutzbringendes Geschäft entwickeln wird.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht Absatz.

Das Berichtsjahr brachte der Kupfer- und Messingindustrie einen weiteren Rückgang des Absatzes. Die hauptsächlichsten Abnehmer der Kupfer- und Messingwalzwerksindustrie, die Metallwaren-, Lampen- und Schraubenfabriken, klagten übereinstimmend das ganze Jahr hindurch über ungenügende Beschäftigung. Auch der Bedarf der Elektrizitätsindustrie speziell in Messing ging sehr merkbar zurück, obwohl diese nach ihren Geschäftsberichten noch im allgemeinen gut beschäftigt war. Die früheren ungewöhnlich hohen Metallpreise haben außerdem vielfach zur Verarbeitung billigerer Materialien geführt, welcher Umstand auch noch jetzt nachteilig auf den Absatz einwirkt.

Verbände.

Das im vorigen Jahre gegründete Messingsyndikat hat seine Aufgabe nur unvollkommen erfüllt. Infolge der inzwischen entstandenen neuen Konkurrenzwerke ist seine Auflösung wahrscheinlich. Aus dem gleichen Grunde ist der Fortbestand des Kupferdraht- und Kupferblechverbandes gefährdet.

Preise.

Zu Beginn dieses Jahres notierte Standard Kupfer 62 £ pro engl. Tonne, Best selected Kupfer 66 £. Von kleinen Schwankungen abgesehen, haben sich die Preise das ganze Jahr hindurch annähernd auf diesem Niveau bewegt. Die Zinknotierungen hielten sich in den Grenzen von 18—20 £ pro Tonne.

Die Verhandlungen zur Gründung eines internationalen Zinksyndikates haben zeitweise kleine Preissteigerungen hervorgerufen, die jedoch nicht von Dauer waren, da die Syndizierung im Berichtsjahr noch nicht erreicht wurde.

Export.

Das Exportgeschäft, besonders das nach Oesterreich, ist durch den hohen Zoll vollständig unterbunden. In den übrigen Ländern war der Konkurrenzkampf so scharf, daß Aufträge zu Preisen, die die Selbstkosten eben deckten, oder zu noch niedrigeren Preisen hereingenommen wurden.

Arbeiterverhältnisse.

Arbeiterbewegungen sind infolge der Ungunst der Verhältnisse nicht zu verzeichnen. Einschränkungen der Arbeitszeit und Arbeiterentlassungen waren unumgänglich, während Lohnreduzierungen wohl kaum vorgenommen sein dürften.

Die Kupfer- und Messingindustrie dürfte einer schweren Zeit entgegengehen, da anzunehmen ist, daß eine allgemeine Besserung der Konjunktur nur in einem langsamen Tempo eintritt, und nicht einmal feststeht, daß der Tiefpunkt überhaupt schon überschritten ist. Wünschenswert erscheint es, daß die Metallpreise nicht wieder übertrieben in die Höhe gehen, da nur ein angemessenes Preisniveau zur schnellen Gesundung der Industrie führen kann.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Geschäftsergebnis.

Der Geschäftsgang im Jahre 1908 war im allgemeinen befriedigend und der Grad der Beschäftigung des Werkes höher als im Vorjahre; die Wertumsatzziffer allerdings war geringer, da der Kupferwert weit niedriger geworden ist.

Preise und Absatz.

Die Preise für die hauptsächlich zur Verarbeitung gelangenden Rohmaterialien waren keinen einschneidenden Veränderungen unterworfen. Trotzdem hielt ein großer Teil der Privatkundschaft mit Orders zurück, teils in der unbestimmten Erwartung weiterer Preisrückgänge, hauptsächlich wohl aber infolge der allgemeinen Stille im Geschäftsleben.

Messingsyndikat.

Der Verband Deutscher Messingwerke, von dem man nach Ablauf der ersten acht Monate seit seiner Gründung gehofft hatte, daß er nunmehr für die Messingindustrie eine reiche Tätigkeit entfalten sollte, hat sich nicht allseitig bewährt und keine Aussicht, das Berichtsjahr lange zu überleben, da er es nicht verstanden hat, die widerstrebenden Interessen auszugleichen. Allerdings hat der Verband einem zu großen Schleudern vorgebeugt, andererseits aber den Nachteil gebracht, daß außenstehende Konkurrenzwerke hochkamen und so mächtig wurden, daß ihre Fabrikate auf Kosten der Verbandswerke Einführung fanden.

Lohnverhältnisse.

Die Lohnverhältnisse sind ziemlich unverändert geblieben. Nur für einzelne Handwerkerkategorien ist eine geringe Lohnerhöhung eingetreten.

67. Bleirohrindustrie.

Der Bedarf an Bleirohr ist im Berichtsjahre infolge der geringeren Tätigkeit auf dem Baumarkte erheblich zurückgegangen. In Berlin wurden im Jahre 1908 etwa 62 000 dz Bleirohre fabriziert, d. i. etwa 20 % weniger als im Jahre 1906. Die Preise gingen den Bleipreisen folgend von 37 Mk. auf 33,50 Mk. pro 100 kg zurück. Da der Bedarf an Bleirohren eng mit der Bautätigkeit zusammenhängt, ist eine Besserung in der Beschäftigung nur von einer lebhafteren Gestaltung der Bautätigkeit zu erwarten.

68. Metallschrauben- und Mutternfabrikation.

Erster Bericht.

Die Metallschraubenfabrikation und Fassondreherei beschäftigt sich mit der Herstellung solcher Schrauben, Muttern und Fassonstücke aller Art, welche aus der vollen Stange herausgearbeitet werden. Die Natur dieser Artikel bringt es mit sich, daß es allgemein gültige Normen nicht gibt, sondern daß sie für den speziellen Zweck besonders angefertigt werden müssen. Infolgedessen ist die Branche nicht in der Lage, auf Vorrat zu arbeiten; sie muß sich vielmehr darauf beschränken, nur die jeweils in Auftrag erhaltenen Stücke anzufertigen. Der Vorteil, keinen Vorrat in fertigen Fabrikaten unterhalten zu brauchen, wird in Zeiten schlechter Konjunktur zu einem schweren Nachteil, da bei einem Mangel an Bestellungen häufig für einen großen Teil der Maschinen nicht genügend Arbeit vorhanden ist. Hieraus ergibt sich die Notwendigkeit, Entlassungen von Arbeitern vorzunehmen. **Erster Bericht. Besonderheit des Geschäftszweiges.**

Solche Maßnahmen waren im Berichtsjahr leider sehr oft erforderlich. Der Niedergang in der Industrie, der zu Beginn des zweiten Semesters einsetzte, machte sich immer intensiver bemerkbar. Er äußerte sich in einem außerordentlich geringen Eingang von Aufträgen. Die Folge hiervon war, daß wiederholt Arbeiter entlassen werden mußten und daß in vielen Betrieben mehrere Wochen und Monate hindurch die tägliche Arbeitszeit von neun Stunden auf sechs Stunden herabgesetzt wurde. Aber selbst für diesen so sehr eingeschränkten Betrieb genügend Aufträge hereinzuschaffen, war oft schwer. **Geschäftsgang.**

Unter dieser Situation mußten natürlich die Verkaufspreise sehr leiden. Schon an und für sich ist die Ware dadurch billiger geworden, daß die Schrauben, die früher von einem Arbeiter an einer Maschine manuell hergestellt wurden, seit einiger Zeit auf automatischen Schraubenbänken deutschen und amerikanischen Systems und Ursprungs angefertigt werden, deren mehrere von einem Mann bedient werden. Wenn aber bei solcher wesentlich verbesserten Produktionsmöglichkeit trotz des recht bedeutenden, **Preise.**

für diese Automaten und die erforderlichen Werkzeuge investierten Kapitals die Preise um 25 %, ja um 50 % unter die Selbstkosten sanken, so müssen noch andere Ursachen als die schlechte Konjunktur hierfür vorhanden sein, zu denen insbesondere das immer mehr um sich greifende Submissionswesen gehört.

Submissionswesen.

Jeder Besteller hat zweifellos das Recht, bei mehreren, ihm leistungsfähig erscheinenden Fabrikanten Preise zu erfragen. Wenn aber z. B. eine Behörde eine Submission für ein Objekt von 17,50 Mk. ausschreibt, zu deren Erledigung allein von einem Unternehmer (meist werden aber in beschränkter Submission vier bis fünf Fabrikanten um Offerte angegangen, während bei öffentlichen Submissionen jeder Interessent offerieren kann) mindestens eine Mark für Briefporto usw. aufgewendet werden muß, so erscheint dies als ein unhaltbarer Zustand. Dem Beispiele der Behörden schlossen sich fast alle mehr oder minder großen Fabriken an, indem sie ihren Bedarf, auch wenn es sich nur um ganz geringfügige Objekte handelte, durch Submissionen vergaben. Hierbei hat sich obendrein die Gepflogenheit herausgebildet, daß der Unternehmer, selbst wenn er im Gesamtobjekt der billigste ist, doch nur für diejenigen Positionen den Zuschlag erhält, in denen er der billigste ist. In Zeiten mangelnder Aufträge werden die Preise durch solche Submissionen immer niedriger und sinken weit unter die Selbstkosten. Diese Zustände lassen es wünschenswert erscheinen, daß gegen das herrschende Submissionsunwesen Stellung genommen wird.

Syndikate.

Als weitere Ursache für die schlechten Jahresresultate wird das Wirken der Syndikate bezeichnet. Die Kohlensyndikate haben sich nicht bewegen lassen, die Preise für Kohlen zu ermäßigen. Im Gegenteil mußte man für gute oberschlesische Kohle einen wesentlich höheren Preis als im Jahre 1907 zahlen. So kostete Ia oberschlesische Würfelkohle im S.-S. 1907 1,20, im S.-S. 1908 1,27, im W.-S. 1907/08 1,23 und im W.-S. 1908/09 1,30 Mk. In Zeiten fallender Konjunktur ist es doppelt empfindlich, die Unkosten durch solche Preise erhöht zu sehen. Die Eisensyndikate haben zwar einige Preisermäßigungen zugestanden, durch welche die Großhändler, mit denen die Branche besser als mit den Hütten direkt arbeitet, einige Konzessionen einräumen konnten. So notierte Flußeisen im Jahre 1907 durchschnittlich 19,25 Mk., im Jahre 1908 durchschnittlich 16,25 Mk. Grundpreis. Schweißeisen kostete je nach Qualität im Jahre 1907 durchschnittlich 24,50—27,75 Mk., im Jahre 1908 aber 22—24,50 Mk. Grundpreis. Die Preise waren noch recht hoch, zumal die Qualität des Materials zu wünschen übrig ließ.

Insbesondere das Messingsyndikat.

Am schwersten jedoch wurde das Wirken des Messingsyndikats, des Verbandes deutscher Messingwerke, empfunden. Für die Preisbildung von Messing, das sich aus ca. 59 % Kupfer und ca. 41 % Zink zusammensetzt, sind natürlich die Preise

dieser Materialien bestimmend. Daher erfuhr auch Messing infolge der schwankenden Preise, zumal für Kupfer, starke Preisveränderungen. Es schwankte zwischen 215 und 130 Mk. innerhalb eines Jahres im Preise. Der Verband deutscher Messingwerke muß nun zwar mit seinen Preisen den Metallnotierungen folgen. Aber wenn er die Preise für Messing so sprungweise änderte, wie z. B. in der Zeit vom 21. Okt. bis 4. Nov. 1907, in welcher der Grundpreis erst um 13 Mk. fiel und sodann um 12 Mk. erhöht wurde; wenn der Verband nicht nur den Grundpreis auf einer außerordentlichen Höhe hielt, sondern auch die Ueberpreise für Formen, Legierungen und Dimensionen verdoppelte, wenn er die Berliner Konsumenten, die an bestes Berliner Fabrikat gewöhnt sind, zwingen wollte, auswärtige Ware minderer Qualität zu nehmen, so waren dies Maßnahmen, welche die Verbraucher von Messing auf das schwerste schädigten. Kupfer, und deshalb auch Messing, haben schon mehrfach recht bedeutende Preisschwankungen erfahren; niemals jedoch hat in früheren Jahren, z. B. im Jahre 1901, als eine gleiche Konjunktur war und das Messingsyndikat noch nicht existierte, bei den Konsumenten und deren Abnehmern eine solche Unzufriedenheit geherrscht wie unter der Herrschaft des Syndikats. Daß seine Preise und Ueberpreise weder der Marktlage, noch der allgemeinen Geschäftslage entsprachen, ging daraus hervor, daß das Syndikat bezw. die in ihm syndizierten Werke nach dem Auslande trotz hoher Spesen zu wesentlich niedrigerem Grundpreise franko Fracht und Zoll verkauften als nach Berlin. Die deutschen Besteller hielten deshalb mit ihren Orders zurück, da sie vom Auslande viel billigere Angebote erhielten. Selbst diejenigen Auftraggeber, welche sonst stets Jahresabschlüsse kontrahierten, kauften nur ihren dringendsten Bedarf ein. Da die Werke infolge des teuren Materials mit dem Auslande nicht mehr konkurrieren konnten, wurde der Export fast gänzlich unterbunden.

Arbeiterverhältnisse.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern hat im Berichtsjahre in der Branche nirgends zu Klagen Anlaß gegeben. Allerdings ist die Ursache hierfür wohl nicht zum mindesten darauf zurückzuführen, daß die eigentlichen Schraubendreher zum Teil überflüssig geworden waren, weil infolge der oben erwähnten automatisch arbeitenden Maschinen weniger Leute erforderlich sind. Aus den Reihen der Schraubendreher wurden die sogenannten „Automateneinrichter“ als eine neue Gattung von Arbeitern ausgebildet, die allerdings mitunter wegen ihrer großen Ansprüche zurückgewiesen werden mußten. Zu ernstlichen Differenzen oder gar Arbeitseinstellungen ist es indes nicht gekommen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Rückgang des Geschäfts.

Der in der zweiten Hälfte des Jahres 1907 begonnene Niedergang der Beschäftigung machte bis Juli 1908 weitere Fortschritte.

Seitdem ist in einigen Betrieben eine Besserung eingetreten, die aber noch nicht derartig ist, daß der Geschäftsgang normal geworden ist.

Als Ursache der unbefriedigenden Entwicklung des Geschäfts ist in erster Linie die schwache Beschäftigung der Industrien zu nennen, für welche die Schrauben- und Mutternfabriken arbeiten. Es sind dies der Maschinenbau, die Elektrotechnik, die Fahrrad-, Lampen- und Metallwarenfabriken. Ferner war es von wesentlichem Einfluß, daß namentlich die Großbetriebe der Elektrotechnik ihre eigenen Fabriken zur Erzeugung von Metallschrauben und -Muttern wesentlich vergrößert haben und auch aus diesem Grunde in stark vermindertem Umfang Aufträge abgaben.

Messingpreise. Die Erträgnisse wurden außerdem durch das weitere Sinken der Messingpreise erheblich gemindert. Um das Material möglichst billig einzukaufen, war der Abschluß größerer Posten nötig. Bei dem steten Sinken der Preise und der verminderten Beschäftigung mußte vielfach auch noch im vorigen Jahr teurer abgeschlossenes Material zu den niedrigeren Tagespreisen verarbeitet werden.

Messingsyndikat. Verstärkt wurden diese Verluste durch die unklare Preispolitik des Verbandes deutscher Messingwerke. Anstelle der als einziger guter Zweck dieses Verbandes erwarteten Stabilität und Gleichmäßigkeit der Messingpreise ist eine allgemeine Unsicherheit eingetreten. Die Preise wurden bei einer geringen Besserung des Kupfermarktes sofort erhöht und bei eintretender Verflauung erst nach langem Zögern ermäßigt. Dabei waren die geltenden Preise ganz nominell und wurden durch Sonderabkommen mit zum Teil bedeutenden Ermäßigungen umgangen. Dies Verfahren gewährt hauptsächlich den Großbetrieben Vorteile. Seine Ursache liegt darin, daß teils vom Auslande, teils von außerhalb des Verbandes stehenden Werken des Inlandes bis zu 10% billigere Käufe getätigt werden konnten. Die Preise, welche die große Zahl der kleinen und mittleren Konsumenten zahlen mußten, waren also zweifellos höher, als es die Produktionskosten und ein angemessener Nutzen rechtfertigten.

Export. Der an sich geringe Export an Schrauben und Muttern fand dem allgemeinen Geschäftsgang entsprechend in noch geringerem Umfang als in den Vorjahren statt.

Produktionsbedingungen. Unter dem Einfluß der sinkenden Verkaufspreise waren viele Betriebe genötigt, die verbesserten automatischen Maschinen anzuschaffen, deren Leistungsfähigkeit bei Herstellung größerer Posten die früher gebräuchlichen Maschinen verdrängt. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war im Berichtsjahre befriedigend und durch Streiks oder Lohnbewegungen nicht gestört.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Der Geschäftsgang zeigte im Vergleich zum vorangegangenen Jahre im allgemeinen keine wesentliche Veränderung. Der Betrieb

konnte fast zu keiner Zeit des Jahres im vollen Umfange aufrecht erhalten werden, da die Aufträge zu recht gedrückten Preisen und nur spärlich einliefen. Die Preise für Messing haben sich durch das bestehende Syndikat auf der alten Höhe halten können, während die Preise für Eisen und Stahl beträchtlich gesunken sind. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und -nehmern war gut.

69. Schriftgießerei und Messinglinienfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines.

Der Geschäftsgang im Schriftgießereigewerbe und der Messinglinienfabrikation war während der abgelaufenen Berichtsperiode nicht erfreulich. Durch die hohen Eingangszölle ist das Geschäft nach Rußland bezw. Oesterreich-Ungarn teils unmöglich, teils außerordentlich schwierig gemacht worden. Als Folgeerscheinung hat sich nicht nur ein Rückgang des Exports, sondern auch ein scharfer Kampf um das deutsche Geschäft entwickelt. Dieses litt unter der allgemeinen rückgängigen Konjunktur.

Rohmaterialpreise.

Die Preise der verarbeiteten Metalle (Kupfer, Blei, Zinn und Antimon) hielten sich in normalen Grenzen. Die Rohmaterialien stellten sich folgendermaßen:

Tab. 102. Metallpreise 1907 und 1908 (in £ per ton).

	1. Januar 1907	1. Oktober 1907	1. Januar 1908	1. Oktober 1908
Kupfer . . .	106	$63^1/_2$	$62^3/_8$	60
Blei	20	$21^1/_4$	$14^5/_8$	$13^5/_8$
Zinn	$193^7/_8$	$162^1/_2$	$122^1/_8$	$134^1/_8$
Antimon . .	105—110	40—44	31—34	31—33

Hierdurch war es möglich, den im Vorjahre bereits ermäßigten Teuerungszuschlag auf die Fabrikate vom 5. Februar 1908 an ganz fortfallen zu lassen.

Technik.

Die Entwicklung der maschinellen Technik stand auch im verflossenen Jahre nicht still. Es ist versucht worden, die bereits im vorigen Bericht erwähnten Doppel- und Schnellgießmaschinen weiter zu vervollkommnen. Eine allgemeine Einführung haben diese Systeme jedoch bisher noch nicht erfahren können. Auch für die Setz- und Gießmaschinen ist im vergangenen Jahre an weiterer Vervollkommnung gearbeitet worden. Es bildet sich auch im Buchdruckgewerbe allmählich eine Differenzierung der Erzeugnisse nach der Richtung hin aus, daß für gewöhnliche Massenproduktion die Herstellung des Satzes durch die Maschine bevorzugt wird, während für bessere Druckarbeiten nach wie vor der Handsatz beliebt bleibt. Die in den letzten Jahren in den gebildeten Kreisen in erfreulichem Wachsen begriffene Strömung, die Ausstattung der Bücher wieder mehr vom bibliophilen Standpunkt aus zu betrachten, trägt viel dazu bei, künstlerische Gesichtspunkte im Gewerbe zur Geltung zu bringen.

Syndikat.

Die Vereinigung der Schriftgießereibesitzer Deutschlands wirkte auch im verflossenen Jahre vorteilhaft für das Gewerbe durch festes Zusammenhalten in der Preisfrage und durch Schlichtung gewerblicher Streitigkeiten, da die behördlichen Sachverständigenorganisationen vom Gewerbe nicht als kompetente Stelle für die Erstattung fachgemäßer Gutachten betrachtet werden.

Steuerpläne.

Am Schluß des Berichtsjahres erfuhr das gewerbliche Leben durch die neuen Steuerprojekte eine große Beunruhigung. Die Gas- und Elektrizitätssteuer bedeutet gerade für die Schriftgießereien eine ganz außerordentliche Belastung. Durch die ferner vorgeschlagene Gesellschaftssteuer werden die Aktienbetriebe gegenüber den offenen Handelsgesellschaften in ganz einseitiger Weise benachteiligt. Bei der Erleichterung der Gründung von Aktiengesellschaften war seinerzeit der Gesichtspunkt maßgebend, daß durch den engen Zusammenschluß kleinerer Beteiligungen dem großen, in einer Hand angesammelten Vermögensbesitz eine gleiche wirtschaftliche Größe entgegengesetzt werden solle. Durch die Gesellschaftssteuer wird dieser durchaus berechtigte Grundsatz zugunsten der Einzelvermögen in einer kurzsichtigen, unsozialen und einseitigen, lediglich fiskalischen Zwecken dienenden Weise verletzt. Uebrigens könnte durch Selbständigmachung der ausländischen Tochtergesellschaften, durch Verwässerung des Kapitals deutscher Gesellschaften, durch Neuemissionen und durch Verlegung des Sitzes nach einem anderen Bundesstaat die Steuer zum großen Teile unwirksam gemacht werden.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Geschäftsgang.

Die schon im Vorjahre erwähnte Verschlechterung der Konjunktur in einzelnen Industriezweigen hat nicht nur angehalten, sondern sie führte während des Berichtsjahres geradezu zu einem allgemeinen wirtschaftlichen Niedergang. Die Kaufkraft der Abnehmer wurde dadurch ungünstig beeinträchtigt, und ganze Industriezweige, darunter auch die Schriftgießerei und Messinglinienfabrikation, erlitten schwere Schädigungen. Letztere waren zwar zu Anfang des Jahres noch einigermaßen beschäftigt, doch genügten die in den Sommermonaten einlaufenden Aufträge nicht, um die Betriebe vollständig in Tätigkeit zu halten; die Fabriken sahen sich zu teilweiser Arbeitseinstellung genötigt. Die Konkurrenz der Setz- und Zeilengießmaschinen machte sich sehr unangenehm fühlbar, und der Absatz an Buch- und Zeitungsschriften ging auf ein Minimum zurück. Die Fabrikanten waren bestrebt, diesen Ausfall ungeachtet der vermehrten Selbstkosten durch fortgesetzte Schaffung von Neuheiten einigermaßen wett zu machen, aber es gelang dies nur teilweise, und der Nutzen verringerte sich durch die Erhöhung der Fabrikationskosten erheblich. Durch die von der Vereinigung der Schriftgießereibesitzer Deutschlands bestimmten Preise und Verkaufsbedingungen war

es möglich, Preisunterbietungen entgegenzutreten. Nur einige kleine Betriebe, welche außerhalb der Vereinigung stehen, verkauften zu niedrigeren Preisen, doch war dies ohne Einfluß auf die Gesamtlage.

Rohmaterialpreise und Löhne.

Die Preise der Rohmetalle hielten sich während des Berichtsjahres auf annähernd der gleichen Höhe wie am Schlusse des Vorjahres, so daß von dieser Seite keine ungünstige Beeinflussung des Geschäftes, wie sie im Vorjahre zu konstatieren war, stattfand. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war für beide Teile zufriedenstellend. Der zwischen den beiderseitigen Organisationen im Jahre 1906 für weitere 5 Jahre abgeschlossene Tarifvertrag wurde innegehalten. Es kam zu keinerlei Lohnbewegungen. Die allgemeine wirtschaftliche Depression sagte den Arbeitern wohl auch, daß Lohnbewegungen irgendwelcher Art ohne Erfolg sein und nur mit Arbeiterentlassungen beantwortet werden würden.

Export.

Der Export nach dem europäischen Auslande wird nach wie vor durch die teilweise recht ungünstigen Zollverhältnisse nachteilig beeinflußt, ja teilweise fast unmöglich gemacht. Es wird daher Sache der Beteiligten sein, bei Abschluß von neuen Zollverträgen darauf hinzuwirken, daß hierin ein Wandel eintritt und daß besonders in den Ländern, welche zur Deckung ihres Bedarfs auf das Ausland angewiesen sind, weit niedrigere Zollsätze festgesetzt werden. Bei der Ausfuhr nach dem überseeischen Auslande war auch im Berichtsjahre wieder mit einer überaus scharfen Konkurrenz zu rechnen. Trotzdem aber hielt sich der Absatz annähernd in gleichen Grenzen wie im Vorjahre.

70. Kunstindustrie, insbesondere Bronze-Kunstindustrie.

a) Kunstindustrie im allgemeinen.

a) Kunstindustrie im allgemeinen.

Im allgemeinen befindet sich die Kunstindustrie in künstlerischer Hinsicht auf einer höheren Stufe als etwa vor 15 Jahren. Es hat sich allmählich das Gefühl der Einheitlichkeit entwickelt, und es hat sich ein Stilgefühl herausgebildet, welches auch schon. allerdings nur zum Teil, in die große Menge gedrungen ist. Bis dieses Stilgefühl das ganze Volk ergreift, dürfte aber noch viel Zeit vergehen. Wenn hier von Stil die Rede ist, so ist keineswegs eine bestimmte Stilart damit gemeint, sondern die Harmonie eines ausgestatteten Raumes. Es geht ein Streben nach Einfachheit durch alle Zweige des Kunstgewerbes. Wenn auch jeder glaubt, ganz etwas Neues zu bringen, so ist doch der Grundton überall der gleiche. Dieses Streben nach Einfachheit erzeugt aber vielfach eine wahre Scheu vor Schmuck. Wenn die Kunst das Leben verschönt, so soll die Kunstindustrie notwendige Gebrauchs-

gegenstände adeln und zu einer harmonischen Einheit verbinden und so ihren Besitzern einen Kunstgenuß bieten. Gleißendes Metall wurde wenig verwandt, da man ja auf Schmuck verzichtet. Wenn ganze Fassaden mit blankem Metall bekleidet wurden, geschah es wohl mehr zu Reklamezwecken. — Die geschäftlichen Resultate waren sehr gering. Viele Arbeiter hatten das Suchen nach Arbeitsgelegenheit aufgegeben, weil seit Monaten alle Bemühungen vergeblich waren. Viele Fabrikanten fertigten keine neuen Muster mehr an, weil der Absatz zu gering war und die Unkosten der neuen Muster nicht deckte.

b) Bronze- und Kunstindustrie.

Erster Bericht.

b) Bronze- Kunstindustrie. Erster Bericht. Absatz.

Das Geschäftsjahr 1908 stand für die Fabrikation von kunstgewerblichen Beleuchtungsgegenständen zweifellos unter dem Einfluß der allgemeinen Depression. Die bereits im Vorjahre nicht sehr rege Bautätigkeit flaute im Berichtsjahre noch mehr ab, so daß auch trotz aller Anstrengungen der Umsatz, der namentlich im Einrichtungsgeschäft von der Bautätigkeit abhängt, hinter den Erwartungen zurückblieb. Das Angebot war infolgedessen größer als die Nachfrage, und infolgedessen waren die Preise durchschnittlich sehr gedrückt. Das Bestreben, in der Stilrichtung unter allen Umständen eigenartig und modern zu sein, welches bekanntlich viele Auswüchse gezeitigt hat und für den Fabrikanten, der nicht mehr wußte, was er eigentlich schaffen sollte, sehr beunruhigend war, ist wieder mehr zurückgetreten. Man ist wieder mehr zu klassischen Motiven, die jedoch teilweise moderne Anklänge zeigen, zurückgekehrt. Die Wiederverkäufer bevorzugten schon seit längerer Zeit, wohl beeinflußt durch die Konkurrenz, welche ihnen in den großen Basaren und Warenhäusern entstanden ist, billige Ware, die jetzt so beliebte Blechausführung, und waren zur Anschaffung schwerer und entsprechend teurer Stücke kaum zu bewegen.

Syndikat.

Dem vor mehreren Jahren ins Leben gerufenen „Verband der Deutschen Beleuchtungskörper-Fabrikanten“, welchem die meisten größeren Firmen der Branche angehören, ist es zu verdanken, daß in der Branche die Ueberlassung von Kommissionslagern fast ganz aufgehört hat. Die Mitglieder des Verbandes haben sich sogar verpflichtet, keinerlei Ware in Kommission oder auf Umtausch zu liefern, wodurch einem Mißstande gesteuert worden ist, der nachgerade überhand zu nehmen drohte.

Submissionswesen.

Ueber die Uebelstände im Submissionswesen, welche schon so oft in beteiligten Kreisen erörtert worden sind, wird auch in der Beleuchtungsbranche nach wie vor geklagt, ebenso über die immer schärfere Formen annehmende partikularistische Absperrung nichtpreußischer Länder gegenüber preußischen Firmen. Im

Gegensatz dazu finden namentlich die Berliner Fabrikanten sehr wenig Unterstützung seitens der Berliner Behörden, da diese sehr erhebliche Aufträge ohne sichtbaren Grund, zum Teil freihändig, nach außerhalb vergeben und den Berliner Fabrikanten nur die Aufträge zukommen lassen, welche im Submissionswege zur Vergebung gelangen, und deren Preise einen normalen Verdienst ausschließen.

Gas- und Elektrizitätssteuer.

Die geplante Gas- und Elektrizitätssteuer würde die gesamte Beleuchtungsbranche zweifellos sehr empfindlich treffen.

Arbeiterverhältnisse.

Die Verhältnisse zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer waren durchschnittlich normal, wie es in Zeiten der wirtschaftlichen Depression, in denen Arbeitsmangel vorherrscht, gewöhnlich der Fall ist. Es wird nach wie vor darüber geklagt, daß wenig junge Leute Lust zeigen, einen Beruf zu ergreifen, welcher eine mehrjährige Lehrtätigkeit, wie sie in der Beleuchtungsbranche notwendig ist, bedingt, so daß zurzeit ein direkter Lehrlingsmangel besteht. Ueber die Vorteile der Pflichtfortbildungsschule sind die Meinungen sehr geteilt. Ganz abgesehen von der außerordentlichen wirtschaftlichen Belastung, welche den Fabrikanten dadurch auferlegt wird, daß die Lehrlinge wöchentlich viele Stunden ihrer Arbeitsstätte fernbleiben müssen, um die Schule zu besuchen, ist zweifellos die Organisation dieser Schulen nicht derartig, daß sie den Lehrlingen, bei denen doch eine handwerksmäßige Ausbildung die Hauptsache ist, Vorteile bringt.

Rohmaterialpreise.

Die Produktionsverhältnisse wurden dadurch erschwert, daß die meisten Fabrikanten mit dem rapiden und unvorhergesehenen Preissturz auf dem Metallmarkte nicht gerechnet hatten. Sie hatten zu hohen Preisen Abschlüsse getätigt, während sie später gezwungen waren, um konkurrenzfähig zu sein, bei ihren Kalkulationen den niedrigen Marktpreis für Kupfer, Messing usw. zugrunde zu legen. Auch bei den Lagerbestellungen kam der Preissturz durch eine ganz erhebliche Wertminderung zum Ausdruck.

Eingang der Zahlungen.

Der Geldeingang hat sich im Berichtsjahre etwas gebessert, läßt aber noch immer recht viel zu wünschen übrig. Namentlich bei großen Einrichtungen dauert die Abrechnung häufig sehr lange; die Zahlung der Restforderungen wird oft von der definitiven Rechnungsrevision abhängig gemacht. Der Zinsverlust, welcher hierdurch dem Fabrikanten entsteht und für welchen er in keinem Falle einen Ausgleich hat, war natürlich nicht so erheblich wie im Vorjahre, da der Zinsfuß niedriger geworden ist.

Sachverständigenwesen.

Schließlich sei noch erwähnt, daß das Sachverständigenwesen sowohl in der Beleuchtungsbranche als auch in den verwandten Metallbearbeitungsbranchen unzulänglich organisiert ist. Spezialsachverständige, z. B. für die Fabrikation von Gasglühlichtbrennern, gibt es überhaupt nicht, ebensowenig solche für Metallstanzarbeiten.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Geschäftsgang.

Der teure Geldstand, die allgemeine schlechte Geschäftslage und die dadurch verringerte Kaufkraft weiter Schichten des Mittelstandes eröffneten den Bronzekunstindustriellen bei Beginn des Jahres 1908 schlechte Aussichten. In der Tat war der Geschäftsgang von Anfang an schleppend und blieb es bis ans Ende des Jahres. Hieran konnten auch die niedrigen Metallpreise nichts ändern. Sie brachten den Industriellen keinen oder nur geringen Nutzen, da die sinkenden Preise schon vom Spätherbst 1907 an auch auf die Verkaufspreise der Fertigfabrikate drückten. Die Zwischenhändler hatten im Weihnachtsgeschäft 1907 größere, teuere Objekte nur sehr wenig verkauft. Sie wagten daher nicht, ihr Lager im Berichtsjahre wie in den besseren Vorjahren zu ergänzen.

Stil.

Infolge der schlechten Geschäftslage übten die schon vor Jahren einsetzenden Bestrebungen einer Anzahl Kunstgewerbler, einem neuen „deutschen Stil“ gewaltsam Eingang zu verschaffen, einen besonders ungünstigen Einfluß aus. Das gesamte Ausland verhält sich gegenüber diesem Stil ablehnend, zumal er noch keineswegs feste Formen angenommen hat, sondern häufig wieder bald verwarf, was noch vor kurzem als höchste Kunstleistung gepriesen ward. Während das ohnehin sehr geringe Exportgeschäft durch die Unzulänglichkeit der Fabrikate litt, mußten viele Fabrikanten ihren Ausgabeetat für Einrichtungen, Modelle usw. in erheblichem Maße belasten. Mag auch die Schaffung eines neuen, echt deutschen Stiles in der Tat ein Kulturfortschritt sein, so kann er doch für die Industriellen nur dann erstrebenswert sein, wenn er die Entwicklung des Geschäfts nicht hindert, sondern fördert.

Export.

Während der Geschäftsgang im ganzen Jahre schleppend war, so scheint das Weihnachtsgeschäft doch etwas besser ausgefallen zu sein, als erwartet wurde. Auch melden Berichte aus den Vereinigten Staaten von Nordamerika eine Aufbesserung der Geschäftslage, die auf das Gebiet der Kunstindustrie nicht ohne Einfluß bleiben kann. Der englische Markt war wenig aufnahmefähig; in Frankreich belebte sich das Geschäft etwas in der zweiten Hälfte des Jahres. Rußland sandte weniger Einkäufer als in den Vorjahren; Italien war kaufkräftiger als zuvor.

Die Arbeiterverhältnisse blieben unverändert, Streiks von irgend welcher Bedeutung kamen nicht vor.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Das Jahr 1908 darf für die Bronzewarenindustrie als das schlechteste seit etwa zwanzig Jahren bezeichnet werden. Die Ursache dafür liegt zum Teil darin, daß den Fabrikanten Preisaufschläge nicht bewilligt wurden, während die Preise für die Rohmetalle nicht in ausreichendem Maße gefallen waren, zum anderen Teil in einem viel geringeren Umsatz. Für die Preise für

Zutaten, die für die Fabrikation nötig sind, blieben außerdem die Teuerungsaufschläge der Vorjahre bestehen. Der Umsatz fiel infolge geringerer Nachfrage, und zwar war nicht nur der sonst große Export nach den Vereinigten Staaten so gut wie nicht vorhanden, sondern auch der Bedarf von allen anderen Ueberseeländern mit Ausnahme Argentiniens war sehr schwach. Das Geschäft in allen europäischen Ländern sowie in Deutschland war ebenfalls schlechter als in den Vorjahren. Ganz besonders waren bessere Artikel schwer verkäuflich. Der Umsatz dürfte im allgemeinen um etwa 30—40 % zurückgegangen sein. Viele Firmen haben daher nicht nur ihre Arbeiterzahl bedeutend herabgesetzt, sondern außerdem mehr als je verkürzte Arbeitszeiten einführen müssen. Eine kurze Erholung, die sich im September einstellte und bis Mitte November dauerte, war nicht stark genug, um die schweren Verluste auszugleichen.

71. Zinkgußwarenfabrikation.

Für die Fabrikation von Bronze- und Zinkgußwaren ist schon seit mehreren Jahren nicht mehr der Absatz in Deutschland ausschlaggebend, wenigstens nicht für diejenigen Firmen, welche bessere Artikel verfertigen und deshalb meist auf Aufträge der Warenhäuser nicht zu rechnen haben. Während nun das Ausland im Jahre 1907 noch durchweg regelmäßiger Abnehmer blieb, versagte im Jahre 1908 der Export, namentlich nach Amerika, fast gänzlich, so daß die meisten Fabriken zur Verkürzung der Arbeitszeit und teilweise zu beträchtlichen Arbeiterentlassungen gezwungen waren. Der Umsatz im Jahre 1908 dürfte in fast allen Betrieben der Branche noch weit hinter demjenigen des schon schlechten Jahres 1907 zurückgeblieben sein. Die allgemeine Auffassung in der Branche geht dahin, daß die Verhältnisse kaum noch schlechter werden können, als sie im verflossenen Jahre waren, und man hofft deshalb auf eine Besserung im Jahre 1909.

72. Beleuchtungsindustrie und Verwandtes.

a) Gasglühlichtindustrie.

Im Jahre 1907 war in der Gasglühlichtindustrie eine Besserung der Verhältnisse nicht eingetreten. Auch für das Jahr 1908 wird wiederum von einem Rückgang der Geschäfte berichtet. Die Verkaufspreise gingen weiter zurück, während die Preise der Rohmaterialien nicht geringer wurden, teilweise sogar eine Preissteigerung erfahren haben, die erst gegen Ende des Jahres sich verringerte. Die Hauptprodukte Thorium und Garn hielten sich auf demselben Preisniveau wie im Vorjahre. Thorium kostete, durch die Konvention bezogen, 32 Mk. pro Kilogramm und wurde durch die außerhalb der Konvention stehenden Fabrikanten für 28—30 Mk. pro Kilogramm angeboten. Außerdem ließ die Thoriumkonvention für die Bezugsbedingungen gewisse Aende- **a) Glühlichtindustrie. Rohmaterial.**

rungen eintreten, welche eher eine Erschwerung als eine Erleichterung bedeuteten.

Absatz.

Die allgemeinen schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse und die geringe Bautätigkeit blieben wiederum nicht ohne Einfluß auf die Glühlichtindustrie, die infolgedessen im Berichtsjahre wesentlich größere Ausfälle als sonst zu erleiden hatte. Das Geschäft litt auch darunter, daß immer noch weitere Vergrößerungen der Fabrikation durch Einführung und Vervollkommnung maschineller Einrichtungen stattfanden, welche die Produktionsfähigkeit im Inlande erhöhten, während die Umsätze nicht im gleichen Maße sich verstärkten. Die Absatzgebiete haben sich nicht vergrößert, da im Auslande immer mehr neue Fabriken gegründet werden, die den Absatz der deutschen Fabrikate empfindlich erschweren. Außerdem wurden im Auslande die Zollsätze für Glühkörper immer weiter erhöht, so daß es überhaupt unmöglich ist, vollkommen fertige Ware nach einzelnen Ländern zu exportieren. Hierdurch wurde das Absatzgebiet eher beschränkter als größer. Die Verkaufspreise bewegten sich zwischen 10 und 24 Mk. für 100 Stück normale Ware.

Invertlicht.

Das Invertlicht hat weitere Verbreitung gefunden; aber infolge des auch in diesem Artikel herrschenden Konkurrenzkampfes sind ebenfalls keine großen Verdienste mehr zu erzielen; die Verkaufspreise sind sehr gedrückt und bewegten sich für Invertglühkörper zwischen 15 und 30 Mk. für 100 Stück.

Konventionsbestrebungen.

Die Erwartung der geplanten Lichtsteuer und die bis aufs äußerste herabgedrückten Preise, welche den Fabrikanten in vielen Fällen kaum noch einen Nutzen ließen, haben sämtliche Fabrikanten veranlaßt, sich zusammenzufinden, um erstens gegen die Steuer vorzugehen und um zweitens womöglich eine Glühkörperkonvention zur Regelung der Verkaufspreise zu gründen. Es wurden viele und lange Unterhandlungen gepflogen, aber an der Uneinigkeit namentlich einzelner großer Fabrikanten scheiterte das Vorhaben.

b) Lampenfabrikation und -handel.

Erster Bericht.

b) Lampenfabrikation und -handel. Erster Bericht. Geschäftsgang.

Die Lampenfabrikation war im Jahre 1908 im ganzen gut beschäftigt. Infolge der ungünstigen Konjunktur, die sich im Laufe des Jahres immer mehr verschlechterte, haben jedoch die Umsätze in den meisten Petroleumartikeln nachgelassen; nur Petroleumkocher und -öfen wurden mehr als im Vorjahre umgesetzt. Spiritusbrenner wurden weniger verlangt, da gute Petroleumglühlichtbrenner wegen des billigeren Betriebsmaterials vorgezogen wurden. An Spirituskochern wurden meist nur billige Qualitäten gekauft, während der Umsatz in besserer Ware zurückging. Eine sehr bedeutende Zunahme hatte der Umsatz des Hängegaslichts, „Graetzinlicht“, zu verzeichnen; doch brachte die Kon-

kurrenz Imitationen auf den Markt, die sehr auf die Preise drückten. Die Hersteller des Graetzinlichts klagten deshalb sehr über die Praxis des Patentamtes und das Gerichtsverfahren in Patentstreitigkeiten, die den Schutz, den ein Patentinhaber genießt, fast illusorisch machen.

Export.

Der überseeische Export war in der ersten Hälfte des Jahres noch befriedigend, ließ aber späterhin erheblich nach. Das Geschäft mit Indien war still, der Export nach China lag fast ganz danieder. Ebenso stand es mit dem südafrikanischen Geschäft, das noch immer unter den Folgen des Krieges zu leiden hat. In den Vereinigten Staaten beeinflußte sowohl die Geldkrise als auch die Präsidentenwahl das Geschäft in ziemlich erheblicher Weise. Das Geschäft auf der Ostküste Südamerikas war befriedigend, während es in Chile infolge der schlechten Geldverhältnisse vollkommen still lag. Das Geschäft nach England war in den ersten Monaten des Jahres durchaus günstig, da mit Rücksicht auf die Einführung des neuen Patentgesetzes größere Orders erteilt wurden. Wie sich das Geschäft unter dem Einflusse dieses Gesetzes in Zukunft stellen wird, ließ sich zur Zeit der Abfassung des Berichtes noch nicht mit Sicherheit sagen.

Steuerprojekte.

Die Steuervorlagen betr. Besteuerung von Gas und Elektrizität haben eine ungeheure Tragweite; sie treffen die Grundlage jeder Fabrikation, weil sie die Betriebskraft erheblich verteuern würden. Die projektierten Sätze würden die Herstellungskosten des Betriebsmaterials beinahe verdoppeln, so daß die gesamte Gas- und Elektrizitätsindustrie durch die Einführung der Steuer schweren Schaden erleiden müßte.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Geschäftsgang.

Im Berichtsjahre hat sich auch die älteste Firma der Lampenfabrikationsbranche aufgelöst, die einst als Gründerin der deutschen Lampenindustrie geradezu einen Weltruf genoß. Damit sind im Laufe weniger Jahre drei der angesehensten Firmen eingegangen, ein Beweis für die großen Schwierigkeiten, mit denen der Industriezweig zu kämpfen hat. Die neu entstandene Konkurrenz liefert, um auf jeden Fall Absatz zu finden und Umsatz zu erzielen, Beleuchtungskörper zu außerordentlich niedrigen Preisen, bei denen die Fabrikanten auf die Dauer ihre Rechnung nicht finden können. Diese Massenkonkurrenz wird durch den augenblicklich herrschenden Geschmack unterstützt, der einfache Linien, glatte Formen ohne wesentliches Ornament bevorzugt. Bei diesen Fabrikaten treten die Modellkosten in den Hintergrund, so daß ein guter Arbeiter auch ohne Kapital leicht zu einem Versuch, sich selbständig zu machen, verleitet wird.

Export.

Die Schwierigkeiten, mit denen die Branche zu kämpfen hat, sind trotz aller Vorstellungen auch bei den Zollverträgen stets zu wenig berücksichtigt worden. Die Konkurrenz im Auslande

wächst fortdauernd, weil infolge der hohen Zölle die Bezüge von deutschen Fabrikanten immer mehr auf Muster beschränkt werden, während die Konsumware vielfach im Lande erzeugt wird. Speziell Rußland ist durch den hohen Zoll geradezu gezwungen, wenigstens die billigere Ware im Lande zu fabrizieren. Aehnlich liegen die Verhältnisse in Oesterreich-Ungarn, Schweden, Norwegen und Dänemark, wo zum Teil mit so erheblich geringeren Spesen und bei so niedrigen Löhnen gearbeitet wird, daß es für den Berliner Fabrikanten immer schwerer wird, gegen diese Konkurrenz aufzukommen.

Absatz im Inland.

Das deutsche Geschäft entsprach der allgemein ungünstigen Konjunktur. Die Kauflust war gering, und die Regulierung teilweise recht schleppend. Auch Verluste waren trotz aller Vorsicht nicht immer zu vermeiden, so daß das Berichtsjahr ungünstige Resultate zeitigte. Erfreulich war eine gewisse Stetigkeit auf dem Metallmarkte, die eine entsprechende Sicherheit in der Kalkulation erlaubte. Unter den verschiedenen Beleuchtungsarten stand die elektrische Beleuchtung im Vordergrund des Interesses. Die Metallfadenlampen sind verbessert worden, so daß sie jetzt auch für eine 220 Volt-Spannung geliefert werden und z. B. die Osramlampe an eine senkrechte Stellung nicht mehr gebunden ist. Daneben wurden auch Beleuchtungskörper für Invertgas stark bevorzugt trotz der von diesem Licht erzeugten ungewöhnlich großen Hitze und dem schädlichen Einfluß auf die Augen, der bei Verwendung für Privaträume Vorsicht gebietet. Die Petroleumbeleuchtung behielt noch immer Freunde, obgleich technische Neuerungen nicht hervorgetreten sind. Dagegen schien die Verwendung von Spiritusbeleuchtung etwas nachzulassen, was wohl auf die Einschränkung, die die Spirituszentrale sich im Berichtsjahre in der Propaganda dafür auferlegte, zurückzuführen ist.

Die Arbeiterverhältnisse waren durchweg günstig; das Angebot an Arbeitskräften überstieg den Bedarf ganz erheblich.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Laternenfabrikation.

Die Lage der Laternenfabrikation war am Anfang des Jahres nicht gut. Die in Nordamerika eingetretene Geschäftsstockung übte auch auf sie ihre Wirkung aus. Die Nachfrage war nur schwach, die Preise für Rohstoffe waren noch ziemlich hoch. Für Fertigfabrikate konnten nicht immer den Verhältnissen entsprechende Preise erzielt werden.

Export.

Auch das Exportgeschäft stockte, vielleicht infolge Ueberproduktion der Vorjahre, mehr und mehr, namentlich das nach Holländisch- und Britisch-Indien, China, Australien, Afrika und Argentinien. Die Aufträge aus diesen Ländern sind auf den vierten Teil des Umfanges früherer Jahre gesunken. Eine Ausnahme machte nur Rußland, welches im Frühjahr und Sommer Aufträge erteilte.

Absatz im Inland.

Mit Beginn des Frühlings und der Bauzeit trat im deutschen Geschäft eine geringe Besserung ein. Seit Ausgang Juli entwickelte sich die Lage befriedigend. Der Konsum in Fahrradlaternen stellte sich um 10 %, in Automobillaternen um ca. 50 % niedriger als in den Vorjahren. Doch hat sich ein größerer Umsatz in Fahrradzubehörteilen und den dazugehörigen Artikeln bemerklich gemacht. In Straßenlaternen und sonstigen Artikeln der Beleuchtungsbranche war das Geschäft im allgemeinen befriedigend, doch konnten die Umsätze des vorigen Jahres nicht erreicht werden.

Rohmaterialpreise.

Die Schwankungen des Metallmarktes waren in diesem Jahre nicht so stark wie im Vorjahre. Kupferblech, dessen höchster Preis Mitte März 1907 273 Mk. betrug, um bis zum 19. Okt. 1907 auf 164 Mk. zu fallen, notierte am 8. Jan. 1908 168 Mk. und fiel langsam bis zum 11. Juli auf 136 Mk., um von da ab wieder langsam zu steigen. Die Preise für Messingblech folgten naturgemäß diesen Preisen. Zinkblech wurde am 2. Jan. mit 57,50 Mk. notiert und blieb mit geringen Schwankungen seit dem 12. Aug. auf 55 Mk. Die Amsterdamer Notierung für Zinn war am 2. Jan. 75,50 Frcs. Sie stieg bis zum 22. April auf 88,75 Frcs., um wieder bis Anfang Juli auf 76,50 Frcs. herabzugehen, von welchem Zeitpunkt an wieder eine langsame Steigerung eintrat. Weißbleche gaben gegen die Preise am Ende des Vorjahres nur wenig im Preise nach, ebenso Eisenbleche, soweit diese für die Laternenindustrie in Betracht kommen. Für Glas ist eine Steigerung des Preises um ca. 15 % eingetreten.

Geldmarkt.

Die im Vorjahre in Nordamerika eingetretene Krisis, welche einen bedeutenden Goldabfluß aus Europa und dadurch hier eine Geldknappheit erzeugte, ließ den Diskontsatz beträchtlich steigen. Erfreulicherweise trat hierin im Berichtsjahre eine Besserung ein. Die Reichsbank konnte schon am 13. Jan. den Diskont, welcher am 8. Nov. 1907 auf $7^1/_2$ % gestiegen war, auf $6^1/_2$ % herabsetzen. Weitere Ermäßigungen um je $^1/_2$ % erfolgten am 25. Jan., 7. März, 27. April, 4. Juni und 18. Juni. Von da ab blieb der offizielle Diskont auf 4 %.

Arbeitsverhältnisse.

Lohnbewegungen der Arbeiter der Gelbmetallindustrie waren nur ganz vereinzelt zu verzeichnen, was wohl darin seinen Grund hatte, daß die Beschäftigung in der Metallindustrie im allgemeinen sehr gering und daher das Angebot von Arbeitskräften überaus bedeutend war. In den letzten Monaten des Berichtsjahres hob sich die Beschäftigung in der Metallindustrie etwas. Tarifverträge wurden im Jahre 1908 nicht abgeschlossen.

c) Gasbrennerfabrikation.

c) Gasbrennerfabrikation. Absatz im allgemeinen.

Die Befürchtung, daß das Jahr 1908 noch schlechtere Resultate ergeben würde als das Vorjahr, hat sich leider als zutreffend erwiesen. Die Preisherabsetzungen, welche der Verband deutscher Messingwerke notgedrungen vornehmen mußte, standen nicht im

richtigen Verhältnis zum Preise der Rohmaterialien, so daß ausländische Fabriken Bleche billiger kaufen konnten als deutsche Fabriken und dadurch konkurrenzfähiger wurden. Diese Wirkung trat insbesondere in England in die Erscheinung. Birminghamer Fabriken erweiterten ihren Betrieb durch Fabrikation von Brennern, welche früher ausschließlich aus Deutschland bezogen waren, so daß der Export nach England und den Kolonien bedeutend zurückgegangen ist. Wie schädlich das Festhalten des Messingverbandes an hohen, unberechtigten Preisen wirkte, kann daraus entnommen werden, daß Londoner Grossisten die Fabrikation von Spezialartikeln, welche sie bisher mit ihren eigenen Werkzeugen in Deutschland herstellen ließen, nach Birmingham vergeben haben. Der Export von Brennern nach Nordamerika und Kanada hat fast ganz aufgehört, der nach anderen Ländern war schwach. Auch der Konsum in Deutschland ließ zu wünschen übrig; erst Ende September, als die Bestände kleiner wurden, belebte sich das Geschäft.

Einzelne Artikel.

Die Verwendung von hängendem Glühlicht macht namentlich in Deutschland immer weitere Fortschritte. Der den Fabrikanten verbleibende Nutzen ist indessen nur gering, da die Kosten für die erforderliche Reklame usw. sehr bedeutend sind. Der Bedarf an Spiritusglühlichtbrennern ist sehr zurückgegangen. Eine Ursache hierfür mag darin liegen, daß jetzt Petroleumglühlichtbrenner in besseren Ausführungen an den Markt kommen, und ferner darin, daß auf dem flachen Lande immer mehr Azetylen- und Luftgas auch in Einzelanlagen erzeugt wird. Die Fabrikation von Gasbrennern alter Konstruktion ohne Verwendung von Glühkörpern blieb unverändert gering.

Gassteuer.

Die Frage der geplanten Gassteuer ist auch für die Industrie der Gasbrenner von großer Bedeutung, da ein verminderter Gasverbrauch selbstverständlich einen Minderbedarf an Brennern usw. bewirken würde. Die Industrie unterstützt daher alle Bemühungen zur Beseitigung dieses Steuerplans.

d) Gasanstaltsbedarfsartikel.

d) Gasanstaltsbedarfsartikel. Geschäftsgang.

Der Geschäftsgang in der Fabrikation von Gasanstaltsbedarfsartikeln war im Berichtsjahre äußerst rege; die Nachfrage war noch größer als in früheren Jahren. Auch im letzten Jahre sind wieder etwa 80 neue Gasanstalten gebaut worden, und die bestehenden Anstalten sind infolge bedeutend vermehrter Gasabgabe, die in manchen Städten bis zu 20 % gestiegen ist, wesentlich erweitert worden. Durch das billigere Geld sind auch Objekte, die im vorigen Jahre schwer zu finanzieren waren, fertiggestellt worden. Durch die Ermäßigung der Metallpreise und speziell der Weißblechpreise wurde die Produktion verbilligt, doch konnten infolge des Submissionswesens die aufs äußerste gedrückten Preise nicht aufgebessert werden. Da auf dem Arbeits-

markt eine große Anzahl von Arbeitskräften vorhanden war, so ist das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern in diesem Jahre ungetrübt gewesen.

Schwer lastet auf der Industrie der Plan der Gassteuer, die ohne Berechtigung eine einzelne Industrie treffen würde. Es ist dringend zu wünschen, daß die Bewegung gegen diese Steuer Erfolg hat. Gassteuer.

73. Heizungs-, Lüftungs- usw. Anlagen.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Geschäftsgang.

Die Bautätigkeit war besonders im ersten Semester 1908 erheblich geringer als sonst. Erst im zweiten Semester zeigte sich infolge der Erleichterung des Geldstandes eine etwas lebhaftere Bewegung auf dem Baumarkte. Da die Industrie der Heizungs- und Lüftungsanlagen eng mit der Bautätigkeit zusammenhängt, wirkt natürlich die Bewegung des Baumarktes auf ihren Geschäftsgang stark ein. Nur durch besonders intensive Bearbeitung der einzelnen Teile Deutschlands, in dessen bedeutendsten Plätzen Zweiggeschäfte errichtet wurden, gelang es der berichtenden Firma, eine ausreichende Menge von Aufträgen zu erhalten.

In welchem Maße die Preise einzelner Rohmaterialien der sinkenden Konjunktur unterlagen, zeigen die folgenden Zahlen: Preise.

Tab. 103. Metallpreise 1907 und 1908 (in Mark für 100 kg).

	Mitte 1907	Mitte 1908
Stabeisen	16.50	14.—
Eisenblech	18.—	15.50
Kupferrohr	284.—	184.—
Kupferblech	254.—	136.—
Messing	182.—	130.—
Zinkblech	67.50	56.50
Hematiterohr	90.95	65.—

Die Preise der Heizkörper und Dampfleitungsrohre blieben jedoch ziemlich auf der bisherigen Höhe, da die Lieferanten sich zusammengeschlossen haben und das Syndikat die Preise auf einer gleichmäßigen Höhe erhielt.

Dem Verband deutscher Zentralheizungs-Industrieller stand auch im Berichtsjahre noch eine Reihe von kleinen Firmen fern, weil diese Firmen glaubten, durch Heruntergehen unter die vom Verband festgesetzte Mindestpreisgrenze, welche den Firmen noch gerade einen geringen Nutzen ermöglicht, Geschäfte zu machen. Syndikat.

Seitens einiger dem Baufach nahestehender Stadtverordneten ist der Berliner Stadtverwaltung nachgewiesen worden, welchen Gefahren sie durch öffentliche Ausschreibungen ausgesetzt wird und welche Mehrarbeit sie sich durch die Prüfung der vielen (häufig 30 und mehr) Offerten auflädt. Es ist Hoffnung vor- Submissionswesen.

handen, daß die Stadtverwaltung bald von dem bisherigen Wege abweichen und wieder wenigstens den Weg des beschränkten Submissionsverfahrens, bei dem nur eine kleine Reihe namhafter Firmen heranzuziehen ist, beschreiten wird.

Arbeiterverhältnisse.

Als im September 1908 der mit den Heizungsmonteuren abgeschlossene Vertrag abgelaufen war, ließ sich eine Gruppe der Monteure verleiten, den Arbeitgebern härtere Bedingungen aufzwingen zu wollen. Bei Ablehnung dieser Forderung legten die Monteure die Arbeit nieder. Nachdem die Mitglieder der streikenden Gruppe von den betreffenden Arbeitgebern entlassen waren und einige Wochen gestreikt hatten, während andere Monteure arbeiteten, sahen sie endlich das Unmögliche ihrer Forderung ein, gaben den Kampf auf und unterschrieben eine Verlängerung der bisherigen Tarifbestimmungen, welche den Heizungsmonteuren und ihren Helfern einen ungewöhnlich guten Verdienst sichern.

Aussichten.

Wenn der billige Geldstand auch für die nächsten Monate anhält, so ist zu erwarten, daß im Jahre 1909 für das Baugewerbe und damit für seine Hilfsindustrien eine Belebung des Geschäftes eintritt.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Geschäftsgang.

Infolge der geringen Bautätigkeit blieben Umsatz und Gewinn hinter dem Jahre 1907 zurück. Die Bauunternehmer konnten auch bei dem flüssigen Geldstande keine zweiten Hypotheken zu erträglichen Bedingungen erhalten. Es mußten viele Moratorien bewilligt werden, auch kamen Zahlungseinstellungen vor.

Bei guten Objekten waren infolgedessen die Preise stark gedrückt. Auch wohlhabende Bauunternehmer verlangten sehr ausgedehnte Kredite, da sie ihr Geld beim Verkauf der fertiggestellten Objekte in zweiten Hypotheken festlegen mußten.

Arbeiterverhältnisse.

Der Tarifvertrag, welcher mit den Arbeitnehmern abgeschlossen war, lief am 1. Sept. 1908 ab. Der Deutsche Metallarbeiter-Verband wollte nur zu günstigeren Arbeitsbedingungen einen neuen Vertrag eingehen, was aber von den Arbeitgebern abgelehnt wurde. Infolgedessen kam es zu einem Streik, der aber dadurch beigelegt wurde, daß die „gelbe" Organisation einen neuen Vertrag zu den alten Bedingungen abschloß, wodurch sich auch die Mitglieder des Deutschen Metallarbeiterverbandes veranlaßt sahen, zu den alten Bedingungen die Arbeit wieder aufzunehmen.

Der Rückgang in den Preisen der Rohmetalle wirkte nicht günstig für die Fabrikanten der Heizungs- usw. Branche, da ihre Abnehmer, die Bauunternehmer, immer gleich die niedrigen Preise in die Kalkulation einsetzten.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Petroleumheizöfen.

Das Geschäft in Petroleumheizöfen, bestehend aus einem Gehäuse von Eisenblech mit einer darin lose eingesetzten Heiz-

lampe aus gepreßtem Messing, ist durch wiederholte willkürliche Aenderungen in der Zollbehandlung sehr erschwert worden. Die schwedischen Importeure sind dadurch fast immer gegen früher benachteiligt worden. Die von den schwedischen Abnehmern bei den Behörden gemachten Vorstellungen erfuhren kurzerhand eine Abweisung. Natürlich wurde hierdurch in letzter Linie die Fabrikation betroffen. Bisher erfolgte der Versand der Oefen in der Weise, daß die Heizlampen in das Gehäuse eingesetzt wurden; in der Zolldeklaration waren dagegen beide Teile getrennt aufgeführt. Wenn man, wie dies in einzelnen Fällen schon geschehen ist, die Oefen nur komplett, d. h. Lampe mitsamt Gehäuse, als Messingware verzollen will, so würde hierdurch eine Erhöhung des Zolles von 10% eintreten.

Export nach Schweden.

Bisher betrug der schwedische Zoll für

Heizlampen, nur poliert, nicht bestrichen .	50 —	Kr. für 100 kg
„ bestrichen (gefirnist)	75.—	„ „ „ „
Gestelle	4.—	„ „ „ „

Die Verpackung der beiden Teile ineinander ist unumgänglich, weil jede Lampe in ihr Gehäuse eingepaßt wird und sich außerdem durch getrennte Packung die Spesen ungemein erhöhen müßten. Wie verlautet, beabsichtigt Schweden, den jetzt geltenden Zoll für Kupfer- und Messingwaren (50 Kr. pro 100 kg) beizubehalten. Es ist auch wohl kaum nötig, auf einem geringeren Tarif zu bestehen. Dagegen soll der Satz für bestrichene Kupfer- und Messingwaren, also für Kupfer- und Messingwaren mit Firnis überzogen, vernickelt, lackiert usw. von 75 auf 90 Kr. pro 100 kg erhöht werden, was dieser Artikel bei der schon ziemlich bedeutenden inländischen schwedischen Konkurrenz wohl kaum wird ertragen können. Der Export nach Schweden war jedoch für die Produzenten von Heizlampen nie von besonderer Bedeutung, denn die hohe Besteuerung der Handlungsreisenden usw. und die klimatisch ungünstigen Verhältnisse, welche nach einer ungünstigen Jahreszeit sofort auf den Konsum des ganzen Landes rückwirken, haben selten einen nennenswerten Erfolg gezeitigt.

74. Aluminiumindustrie.

Preisrückgang.

Die zum Schlusse des vorjährigen Berichtes gehegte Erwartung, daß Aluminium im Jahre 1908 keiner weiteren Preisermäßigung unterworfen sein werde, hat sich nicht erfüllt, da die Produktion sich als größer herausgestellt hat, als anzunehmen war. Dazu kam, daß die anhaltende Depression auf allen Gebieten des wirtschaftlichen Lebens auch den Konsum von Aluminiumfabrikaten eingeschränkt hat. Dem größeren Angebot stand somit eine geringere Nachfrage gegenüber, was dahin führte, daß die Preise immer weiter sanken, und die Auflösung der unter den alten Werken bestehenden Konvention am 1. Okt. veranlaßte. So kommt es, daß Aluminiumbarren im November zu 130 Mk.

für 100 kg und teilweise noch billiger zu kaufen waren. Aluminiumhalbfabrikate, wie Bleche, Drähte usw., wurden mit kaum nennenswertem Nutzen abgesetzt.

Neue Verwendung des Aluminiums.

Da Aluminiumdrähte beinahe zum gleichen Preise wie Kupferdrähte hergestellt werden, Aluminium aber nur ein spezifisches Gewicht von 2,7, dagegen Kupfer ein solches von 8,9 hat, muß die Elektrotechnik aus Sparsamkeitsgründen allmählich dazu übergehen, Kabelleitungen aus Aluminium zu verlegen. Die für die Aluminiumfabriken unerfreuliche beispiellose Preisermäßigung des Rohaluminiums hat auf der andern Seite das Gute gehabt, daß einzelne Artikel wie z. B. Aluminiumkochgeschirre zu einem billigen Preise hergestellt und verkauft werden konnten, so daß schon fast in jedem Haushalte Aluminiumkochgeschirre zu finden sind.

Aussichten.

Wenn sich die in letzterer Zeit zu beobachtende langsame Besserung der anderen Metallpreise wie Kupfer, Zinn, Zink usw. fortsetzt und sich das Geschäftsleben im allgemeinen wieder hebt, ist auch die Hoffnung berechtigt, daß eine regere Nachfrage nach Aluminiumfabrikaten sich einstellt, die eine Preisbesserung zur Folge hat.

75. Bauklempnerei und Metallornamentenfabrikation.

Die Bauklempnerei und Metallornamentenfabrikation hatten im Berichtsjahre unter einer geringen Bautätigkeit zu leiden. Insbesondere wurden wenig Privatbauten ausgeführt, dagegen sind Arbeiten an staatlichen Gebäuden in größerem Maßstabe vergeben worden. Die im vergangenen Jahre ins Leben gerufene, im vorjährigen Bericht näher beschriebene „Zentrale der Klempnergewerke von Berlin und seinen Vororten e. V.“ hat sich in jeder Weise bewährt. Sämtliche maßgebenden Firmen von Berlin und Umgegend gehören ihr an. Die Behörden, mit Ausnahme der Hochbau-Deputation der Stadt Berlin, stehen der Zentrale sympathisch gegenüber. Ein größerer Teil der Baubeamten fordert grundsätzlich nur Firmen auf, die Mitglieder der Vereinigung sind, weil bekannt ist, daß die Zentrale in durchaus maßvoller Weise die wohlberechtigten Interessen ihrer Mitglieder vertritt, indem sie diese vor den aus fehlerhaften Kalkulationen resultierenden Verlusten zu bewahren sucht und dem durch das Submissionswesen begünstigten unlauteren Wettbewerb entgegentritt. Dieses Bestreben entspricht aber auch gleichzeitig den wahren Interessen des Bestellers. Denn naturgemäß wird der Unternehmer, der eine Arbeit zu Schleuderpreisen übernimmt, meist durch Verwendung minderwertigen Materials, durch weniger sorgfältige und solide Arbeit oder dergl. den zu erwartenden Verlust abzuwenden versuchen. Nur die Hochbaudeputation der Stadt Berlin glaubte sich übervorteilt und ging zu öffentlichen

Ausschreibungen über, während bisher das beschränkte Submissionsverfahren galt. Ob das von der Stadt Berlin nunmehr eingeschlagene Verfahren für die Dauer vorteilhaft ist, wird erst die Zukunft lehren. Die Gründung und die Fortschritte der Zentrale erregten in Handwerkerkreisen großes Interesse. Die Klempnerinnung zu Leipzig errichtete auf derselben Grundlage gleichfalls eine derartige Vereinigung, ebenso die Glaserinnung zu Berlin. Die Vereinigung Münchener Klempner und Installateure gründete nach dem Berliner Vorbild eine Zentrale. In Dresden und Breslau wurden solche vorbereitet. Die Handwerkskammern von Berlin und Stettin nahmen an der Zentrale regen Anteil.

Obgleich eine Lohnerhöhung im Berichtsjahre nicht stattfand, sind von der Zentrale der Klempnergewerke von Berlin und seinen Vororten Erhebungen über Lohnsteigerungen in den letzten 25 Jahren angestellt worden. Danach betrug diese bei einem Normalgesellen 86,3% oder 3,5% im Jahr, bei einem Junggesellen sogar 102% im ganzen oder 4,1% im Jahr. Die Verteuerung von Lebensmitteln, Wohnungen und Kleidung betrug in den letzten 25 Jahren 55%, mithin 2,2% im Jahr.

76. Stahlfederfabrikation.

Das Ergebnis des Jahres 1908 deckt sich im wesentlichen mit dem der beiden Vorjahre. Der Umsatz in Qualitätsware hat zugenommen, während das Geschäft in billiger Ware, die von mancher Seite vielfach zu recht gedrückten Preisen stark an den Markt geworfen wird, geringer wurde. Die Unkosten sind durch anziehende Arbeitslöhne und verteuerte Produktion sowie durch erheblichere Aufwendungen zur Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten, die erst für die Zukunft eine Rente in Aussicht stellen, gestiegen. Im allgemeinen war der Geschäftsgang zufriedenstellend.

77. Neusilber- und Alfenidewaren.

Das Geschäftsjahr 1908 stand unter dem Einfluß der Krise des vergangenen Jahres und der vielen inneren, sowie äußeren politischen Wirren. Die Preisschwankungen der für Neusilber- und Alfenidewaren verarbeiteten Rohmetalle hielten sich durchaus in normalen Grenzen. Aber der Rückgang der Konjunktur schwächte die Kaufkraft des Publikums und schmälerte so den Umsatz. Nicht nur im deutschen Geschäft ist der Rückgang des Umsatzes zu beobachten gewesen, sondern auch im Exportgeschäft nach Ländern, die weniger von der allgemeinen Krise berührt worden waren, was sich in der langsamen und schleppenden Abnahme von Schlußorders und in der geringen Lust, neue Schlußaufträge zu tätigen, zeigt. Der Herbst brachte eine gewisse Steigerung des Bedarfs, die das Geschäft etwas belebte.

Geschäftsgang.

Streiks oder sonstige Differenzen mit den Arbeitnehmern wurden nicht bekannt.

Konkurrenz ausländischer Firmen.

Die Herabsetzung des Eingangszolles für Alfenidewaren hat die deutsche Industrie ungünstig beeinflußt. Oesterreichische und englische Fabrikanten sahen sich veranlaßt, neue Musterlager und Vertretungen in Berlin zu etablieren und so die ohnehin unangenehm fühlbare Konkurrenz noch zu vermehren.

78. Gold- und Silberwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines.

Es war vorauszusehen, daß die allgemeinen schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse, welche das Geschäft im letzten Teil des Vorjahres so ungünstig beeinflußten, auch für das Jahr 1908 die gleiche Wirkung haben würden. Der schlechte Geschäftsgang, der bei Beginn des Jahres herrschte, hielt bis zum Herbst an, und erst von da an ließ sich eine Wendung zum Besseren konstatieren. Im Oktober war das Geschäft sogar recht gut, so daß man wieder auf bessere Zeiten zu hoffen begann. Das Weihnachtsgeschäft war besser, als erwartet wurde, und beschränkte sich nicht nur auf billigere Ware. Das Gesamtjahresresultat war infolgedessen zwar geringer als im Vorjahre, aber immerhin doch nicht ganz unbefriedigend. Mit Beginn der günstigeren Geschäftslage wurden auch gute Arbeitskräfte, die bis dahin im Ueberfluß vorhanden waren, wieder recht knapp. Die Arbeitnehmer versuchten sogar höhere Löhne zu erzielen, obwohl erst vor zwei Jahren eine erhebliche Lohnerhöhung stattgefunden hat. Die Bemühungen scheiterten an dem einmütigen Widerstande der Arbeitgeber. Im Berichtsjahre fanden mehrere große Zahlungseinstellungen statt, die aber in keinem direkten Zusammenhange mit der allgemeinen schlechten Geschäftslage standen, sondern durch seit langen Jahren betriebene Wechselreitereien verursacht wurden, welche über kurz oder lang zu einer Katastrophe führen mußten.

Goldwaren.

Die Goldwarengroßhändler in besseren Geschäften klagten ganz besonders über den schlechten Geschäftsgang des Jahres 1908; alle Anstrengungen, das Geschäft zu beleben, blieben erfolglos. Erst im Spätsommer konnten etwas bessere Resultate, immerhin aber nur in sehr bescheidenem Maße, erzielt werden.

Export.

Auch das Auslandsgeschäft war sehr gering und nur nach Rußland und England einigermaßen lohnend. Südamerikanische Einkäufer blieben ganz aus.

Detail.

Der Detailhandel entwickelte sich in gleicher Weise wie das Gesamtgeschäft; es war bis zum Herbst still, im Oktober recht lebhaft. Das Fremdengeschäft ließ sehr zu wünschen übrig, zumal Amerikaner teils infolge der schlechten Zeiten, teils auch wohl wegen der Präsidentenwahl viel weniger als sonst in Berlin waren.

Fabrikation.

Die Werkstätten für Juwelenarbeiten, welche vom Frühjahr bis zum Herbst nur einen Teil ihrer Arbeiter aus Mangel an Aufträgen beschäftigen konnten, hatten vom Oktober an wieder vollauf zu tun und mußten zum Teil schon vom November ab mit Ueberstunden arbeiten. Platina, welches für Juwelenfassungen hauptsächlich in Betracht kommt, schwankte sehr im Preise. Nach Notierungen an der Pariser Börse betrug der Preis im März 1908 für 1 kg 4450 Frcs.; er fiel dann allmählich bis Oktober auf 3250 Frcs. und stieg dann wieder, so daß er Ende Dezember mit 4050 Frcs. pro kg notiert wurde.

Silberwaren.

Das Geschäft in Silberwaren war nicht ganz so schlecht wie das in den übrigen Zweigen der Edelmetallindustrie. Der Nutzen wurde aber durch das andauernde Fallen des Silberpreises erheblich beeinträchtigt, ja oft ganz absorbiert. Die Fabrikanten waren gezwungen, größere Lager zu halten, zu deren Herstellung sie Silber zu höheren Preisen einkaufen mußten, als sie erzielen konnten, wenn die Waren zum Verkauf kamen. Naturgemäß wurden die Fabrikanten, welche schwerere Gegenstände (Hammerarbeiten) anfertigen, am meisten von dem sich hieraus ergebenden Verlust geschädigt. Die Hersteller von leichteren Silberwaren hatten unter der allgemeinen Kaufunlust zu leiden und mußten kostspielige Anstrengungen, besonders zur Herstellung von Neuheiten, machen, um die Kundschaft zum Kauf anzuregen. Schlechte Geldeingänge und Zahlungsstockungen kamen dazu, so daß das Gesamtresultat nicht befriedigend genannt werden konnte. Immerhin boten sich den Fabrikanten leichterer Silberwaren neue Verkaufsgelegenheiten durch die Warenhäuser, welche größtenteils diese Artikel schon führten, zum anderen Teil neu aufnahmen.

In der Geschmacksrichtung hat sich nichts geändert; einfache, solide Sachen wurden am meisten gekauft, gleichviel in welchem Stile sie gefertigt waren. Nur „Art moderne“ gehört der Vergangenheit an. Die Exporteure hatten ein wenig günstiges Jahr. Die Ausfuhr nach Skandinavien, Rußland, Oesterreich und Italien beschränkt sich immer mehr auf bestimmte Spezialitäten, da in allen diesen Ländern die Industrie sich immer kräftiger entwickelt und vom Auslande emanzipiert. Der Absatz nach den übrigen in Betracht kommenden Ländern war auch nur gering. Die Notierungen für 1 kg Feinsilber an der Hamburger Börse im Jahre 1908 zeigt die folgende Tabelle:

Tab. 104. Silberpreis (in Mark pro kg).

1. Jan.	1. Febr.	1. März	1. April	1. Mai	1. Juni	1. Juli	1. Aug.	1. Sept.	1 Okt.	1. Nov.	1. Dez.	31. Dez.
74.—	75.75	76.—	75.50	71.50	72.25	72.75	71.50	70.—	71.25	68.75	66.25	68.50

Brillanten.

Der Brillanthandel hatte im Berichtsjahre eine Krisis durchzumachen, wie eine solche seit dem Jahre 1872, wo der Markt plötzlich mit den Produkten der damals neu entdeckten Kap-

minen überschwemmt wurde, nicht vorgekommen ist. Während aber im Jahre 1872 die Krisis durch den plötzlichen enormen Preisfall der Brillanten herbeigeführt wurde, war es in diesem Jahre einerseits die akute Stockung des Absatzes, andererseits die vollkommene Ungewißheit über die Marktlage, welche den gleichen Effekt hervorbrachte. „Die Krisis der reichen Leute", wie die in Amerika eintretende Deroute genannt wurde, blieb nicht ohne schwere Folgen auf den Brillanthandel. Amerika absorbiert etwa drei Viertel der gesamten Diamantenproduktion. Wenn man nun bedenkt, daß dieses Land beispielsweise im Dezember 1907 für nur 207 000 Doll. Edelsteine gegen 4 030 000 Doll. im gleichen Zeitraume 1906 importierte, so wird man wohl sagen müssen, daß die weitere Prosperität des Diamantenhandels vollkommen von der Besserung der amerikanischen Verhältnisse abhängt. Alle Anzeichen sprechen dafür, daß die schwerste Zeit überwunden ist und daß das Geschäft in Amerika wieder in normale Bahnen einlenkt. Neben der Geldkalamität war es im ersten Drittel des Jahres, wie schon erwähnt, die Ungewißheit über die weitere Preisgestaltung, welche auf den Geschäften lastete. Die hauptsächlichsten Produzenten, die De Beers und Premier Mine, waren im Herbst 1907 zu einer Interessengemeinschaft zusammengetreten, die vorläufig auf sechs Monate abgeschlossen war. Im März 1908 sollte der Vertrag sein Ende erreichen. Es trat eine vollständige Stagnation ein, weil niemand sich engagieren wollte, ehe er wußte, ob die genannten Minen zusammenbleiben oder sich trennen würden, um vielleicht einander durch Unterbieten der Preise Konkurrenz zu machen. Zwar waren schon Ende Januar Kundgebungen der De Beers und Premier Mine sowie der Londoner Industrie erfolgt, welche versicherten, daß die Preise für Rohware nicht herabgesetzt werden sollten. Diese Publikation beruhigte zwar den Markt etwas, aber das Vertrauen in die Zukunft fehlte noch. Als dann aber, trotzdem die De Beers und Premier Mine sich trennten, keine Herabsetzung der Rohwarenpreise eintrat, als verlautete, daß die großen Minen Angebote auf große Posten Rohware zu niedrigeren Preisen strikte abgewiesen hätten, fing die Kauflust an, sich zu regen. Zunächst fand eine stärkere Nachfrage nach geringeren Qualitäten statt, und die Schleifer begannen hauptsächlich diesen Artikel in Arbeit zu nehmen, der auch vom August ab ziemlich regen Absatz fand, da die Bijouteriefabrikanten, welche ihre Vorräte ganz aufgebraucht und nicht ergänzt hatten, als Käufer an den Markt traten. Bei dem im Sommer noch ganz stillen Geschäft in Amerika, welches Hauptabnehmer speziell für feine Ware ist, konnten die Schleifer sich nicht entschließen, Rohware in feinen Qualitäten zu dem alten Preise zu erwerben. Die Folge davon war, daß ein großer Mangel an feiner Ware, besonders in Größen von ¼ bis 1 Karat, eintrat. Das wenige, was auf den Markt kam, wurde

schnell zu gleichen Preisen, wie sie vor der Krisis bestanden, abgesetzt. Von den übrigen Artikeln wurden ganz kleine Steine (Kapgut und Achtkant), von denen noch viel in Händen der Händler war und für welche die Schleiferlöhne nicht unwesentlich herabgesetzt worden waren, erheblich billiger. Auch Melée (Steine von $^1/_{32}$—$^3/_{16}$ Karat) in geringer Qualität gingen aus dem gleichen Grunde im Preise herunter. Allgemein waren Brillanten in allen Größen in zweiter und dritter Qualität billiger erhältlich. Nur Primaware hielt sich unverändert im Preise und blieb sehr knapp. Rosen hatten normalen Absatz und blieben im Preise unverändert.

Wie die Zukunft sich gestalten wird, vermag niemand anzugeben. Es ist kein Zweifel, daß große Mengen Rohware sich in den Händen der Minen befinden, welche durch ihre bisherige Preispolitik die Ware vor einem Preissturz bewahrten, der zu einer Krisis hätte führen müssen. Die Minenverwaltungen gehen von der richtigen Voraussetzung aus, daß der Diamant ein Luxusartikel ist und bleiben wird, dessen Verkäuflichkeit nicht wie bei Konsumartikeln durch niedrige Preise, sondern durch die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse beeinflußt wird. Es ist zu hoffen, daß die Minen auch ferner diesen Standpunkt vertreten werden und daß es ihnen gelingen wird, die Preise weiter zu halten. Die Interessenten aber werden gut tun, einerseits in ihren Dispositionen jetzt doppelt vorsichtig zu sein, andererseits sich aber nicht durch die vielen Zeitungsnotizen beunruhigen zu lassen, welche teils von Unkundigen stammen, teils nur den Zweck haben, einen Einfluß auf den Minenaktienmarkt auszuüben, nicht aber den Handel aufzuklären. Die vom Staatsminister Dernburg im Reichstage gemachten Mitteilungen über die Diamantfunde in Südwestafrika hielt man in Fachkreisen für sehr optimistisch. Besonders glaubte man nicht an die Tagesproduktion von 5000 Karat. Nach den bisherigen Erfahrungen ist auch nicht anzunehmen, daß die sich nur auf Sandfundstellen erstreckende Produktion von langer Dauer sei. Die Rohware, die bisher zu Gesicht gekommen ist, enthält nur kleine Steine, die geschliffen nicht über $^1/_8$ Karat ergaben. Die Qualität war gemischt von braun bis weiß. Es ist nicht anzunehmen, daß diese neuen Funde auf den Preis von Melee — denn nur um dieses könnte es sich handeln — Einfluß haben werden. Jedenfalls werden alle Steine von $^1/_8$ Karat aufwärts nicht davon betroffen. — Für Brillanten von ¼—1 Karat war der Markt im Dezember besonders fest.

Das Geschäft in Perlen war bis zum Herbst sehr still, dagegen brachten Oktober und November recht zufriedenstellende Resultate. Durch Zurückhalten der Ware in Indien war die Auswahl von Schnurperlen und Boutons bei den Importeuren ziemlich gering. Für gute Mittelware blieb ungefähr zum alten Preise Perlen.

Nachfrage. Hochfeine Perlen über 15 Grän fanden nur Abnehmer, wenn auf die bisher verlangten Preise ein Nachlaß gewährt wurde. Im übrigen waren die Preise für Perlen mit geringen Schwankungen ziemlich die gleichen wie bisher.

Farbsteine.

Das Geschäft in Farbsteinen hat für den hiesigen Platz keine große Bedeutung. Ein Nachlassen der Preise für feine Smaragde und Rubine konnte nicht konstatiert werden. In Saphiren war die Nachfrage nicht bedeutend, die Preise aber waren besonders für feine Ceylon- und Birmasteine höher als im Vorjahre. Im Handel mit Halbedelsteinen hat sich nichts geändert.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeines.

Das Jahr 1908 begann mit einem Tiefstande des Geschäftes, wie er seit Jahrzehnten nicht vorgekommen ist. Der hohe Geldstand machte namhafte Umsätze unmöglich. Auch als die Spannung am Geldmarkte nachließ, konnte sich das Geschäft nicht erholen, weil damals gerade die ersten Berichte darüber eingingen, daß auch die Großindustrie, die sich verhältnismäßig lange gut gehalten hatte, auch nur noch mangelhaft beschäftigt sei und sich daher zu den ersten großen Arbeiterentlassungen entschließen mußte. So begann das Frühjahr mit schlechten Aussichten, und der Sommer zeigte gleich schwierige Verhältnisse. Auffallend für die Sommermonate war die mangelnde Kauflust der Berlin durchreisenden Amerikaner, welche früher immer gute Umsätze gebracht hatten. Der unerschwingliche Eingangszoll — 60 % vom gezahlten Werte — schreckte die amerikanischen Käufer ab, da die Amerikaner es fast ausnahmslos von sich weisen, diesen Zoll durch Verschweigen ihrer Einkäufe ihrem Lande zu hinterziehen. Erst im Spätherbst konnte sich das Geschäft einigermaßen erholen, so daß im Oktober ein flotterer Geschäftsgang zu verzeichnen war. Infolge der unsicheren Verhältnisse in Marokko, auf dem Balkan und in der Türkei, und später infolge der unklaren innerpolitischen Lage war dieser Aufschwung nicht von langer Dauer.

Silberwaren.

Die Silberwarenfabrikation hatte unter dem Mangel an besseren Arbeiten besonders schwer zu leiden. Die Geschmacksrichtung des kaufenden Publikums richtet sich lediglich auf historische Stile, Empire, Louis XVI., Louis XIV. und ihre Abarten. Alle gegenteiligen Mitteilungen und Anpreisungen von einem „nationalen deutschen Stile“ usw. sind unzutreffend, denn die sogenannte „moderne Richtung“ hat trotz aller Ausstellungen und trotz stärkster Reklame so wenig Erfolg gehabt, daß die Restbestände an den Lagern nicht einmal mit Verlust mehr zu verkaufen waren.

Juwelen.

Die Geschmacksrichtung in der Juwelenbranche hat sonderlich Neues im vergangenen Jahre nicht gebracht. Es wurden einfache Fassons mit verhältnismäßig wenig Zeichnung und Kunst-

wert bevorzugt. Stücke, in denen der reale Wert durch die Größe der Steine zur Geltung kommt, wurden mehr gekauft als solche Bijoux, bei denen der Wert der Steine sich der geschmackvollen und kunstreichen Arbeit unterordnet. In feinerem Genre findet der französische Geschmack mit seinen zierlich in Brillanten ausgefaßten Linien den meisten Anklang. Bei der äußerst ungünstigen Lage des Diamantenmarktes in der ganzen Welt, hauptsächlich in Amerika, das sonst als größter Abnehmer auftrat, in dem ersten halben Jahre 1908 aber vollkommen am Markte fehlte, ist eine weitere Preissteigerung der Brillanten nicht möglich gewesen. Andererseits ist aber auch kein Preisrückgang zu verzeichnen, da das englische Syndikat die Preise für den Rohstoff aufrecht gehalten hat. Alle in die Zeitungen gelangten Notizen über eine angebliche Deroute auf dem Diamantenmarkte waren unzutreffend und geeignet, das an und für sich schon schwer daniederliegende Geschäft zu beunruhigen. Feine Smaragde und Rubine erzielten unerhörte Preise, wie auch feine Perlen in einzelnen Exemplaren oder Schnüren eine weitere Preissteigerung erfahren haben. So erklärt es sich, daß feine Qualität in Ceylonsaphiren und Phantasiesteinen mehr und mehr Verwendung fanden, besonders in Schmuckstücken niedriger und mittlerer Preislage.

Lehrlingsfrage.

Das Angebot an Arbeitskräften war, der allgemeinen Arbeitslosigkeit entsprechend, größer als in den Vorjahren. Gute, geschulte Kräfte waren jedoch nur selten zu haben. Es beginnt bereits ein Mangel an wirklich tüchtigen Kunsthandwerkern sich fühlbar zu machen. Neben anderen Gründen dürfte die Erklärung hierfür darin zu suchen sein, daß sich von Jahr zu Jahr weniger Lehrlinge zum Antritt einer praktischen Lehrzeit finden, weil die meisten jungen Leute den bequemeren und angenehmeren Weg der Ausbildung auf den Kunstschulen einschlagen. Erfahrungsgemäß sind solche jungen Leute dann aber mangels praktischer technischer Kenntnisse im Betriebe nicht zu gebrauchen. Ihre Lohnforderungen dagegen stehen in gar keinem Verhältnis zu ihren mangelhaften, meistens gänzlich unbrauchbaren Leistungen. Verschiedene Betriebe werden fortan überhaupt keine Lehrlinge mehr einstellen, weil durch den Pflichtfortbildungsunterricht eine geregelte Tätigkeit der Lehrlinge nach den Vorschriften der bestehenden Fabrikordnungen nicht mehr durchführbar ist. Die ursprünglich zum Besten des Gewerbes eingerichteten Schulen haben sich zu einem schweren Schaden für den Geschäftszweig entwickelt, gegen den seit längerer Zeit bisher leider ohne Erfolg seitens des gesamten Kunstgewerbes Vorstellungen bei den zuständigen Ministerien erhoben wurden.

Konkurrenz.

Zu diesen Mißständen in der Heranbildung der Jugend kommt die heftige Konkurrenz, welche Lehrer und Direktoren der kunstgewerblichen Schulen den selbständigen Betrieben machen, indem sie durch eine großzügig angelegte Reklame darauf hin-

wirken, daß bessere Arbeiten nur noch ihnen und nicht den die Gewerbesteuer und alle übrigen Lasten tragenden Werkstätten übertragen werden. Auf diese Weise werden den letzteren die größten und bedeutendsten Arbeiten entzogen, mit denen vor dem Inlande und Auslande Ehre und Ruhm zu gewinnen sein würde. Durch den Verlust solcher Arbeiten wird das Kunsthandwerk, hauptsächlich in der Silberwarenbranche, auf ein niedrigeres Niveau herabgedrückt, als dem Können und den Fähigkeiten der Betriebe entspricht, abgesehen davon, daß damit natürlich auch die finanziellen Ergebnisse wesentlich beschränkt werden.

Streiks.

Ein im Herbst ausgebrochener partieller Streik von Silberarbeitern und zugehörigen Hilfsarbeitern ist, ohne zu nennenswerten Ergebnissen geführt zu haben, nach wenigen Tagen im Keime erstickt worden.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Silberwaren.

Der Absatz in echten Silberwaren hatte im Berichtsjahre unter der allgemeinen wirtschaftlichen Depression zu leiden, so daß überall in den Fabriken mit verkürzter Arbeitszeit und Feierschichten gearbeitet werden mußte. Dieser Notstand machte sich sogar bis in den Monat November geltend, der für die Fabriken bisher der beste Monat des ganzen Jahres war. Auch das Weihnachtsgeschäft brachte keine wesentliche Besserung. Luxusgegenstände waren nicht begehrt, und von Gebrauchsgegenständen wurde nur das Allernotwendigste gekauft. Das gleiche Bild zeigte die Provinz. Auch im Ausland erzielten die Reisenden keine Aufträge. Streiks kamen nicht vor.

VI. Rohstoffe und Fabrikate der pharmazeutischen, chemischen und verwandten Industrien. Fettwaren, Oele und Farbstoffe. Gasfabrikation.

Ueberblick.

Die Folgen der wirtschaftlichen Depression des Berichtsjahres zeigten sich auch in der chemischen Industrie. Da ihre Erzeugnisse von vielen anderen Industriezweigen weiter verarbeitet werden, so macht sich jeder Rückschlag von einiger Bedeutung, der in anderen Erwerbszweigen auftritt, auch im Absatz der chemischen Großindustrie, speziell in der Industrie der Säuren und Alkalien bemerkbar. Sowohl im Inlande wie im Auslande hat der Absatz im Berichtsjahre nachgelassen. Die hochschutzzöllnerischen Bestrebungen der verschiedenen Länder erweisen sich für die deutsche chemische Industrie, die in ausgedehntem Maße für den Export arbeitet, besonders nachteilig. Die neuen Handelsverträge haben ihren Erzeugnissen bei der Einfuhr nach einzelnen Ländern zum

Teil wesentlich höhere Zölle gebracht und dadurch den Absatz nach solchen Ländern erschwert. Um das bisherige Absatzgebiet nicht zu verlieren, mußten sogar im Auslande von deutschen chemischen Werken Filialbetriebe errichtet werden. Auch das neue englische Patentgesetz, das einen schutzzöllnerischen Charakter trägt, hat den Anlaß dazu gegeben, daß deutsche chemische Fabriken in Großbritannien Produktionsbetriebe errichten mußten. Ein Nachlassen dieser schutzzöllnerischen Bestrebungen ist noch nicht zu bemerken, vielmehr scheinen die Vereinigten Staaten von Amerika in gleichem Sinne vorzugehen wie England. Es ist zu hoffen, daß dort der deutschen chemischen Industrie durch Abschluß eines Gegenseitigkeitsvertrages ähnliche Aufwendungen wie in England erspart werden.

Im Berichtsjahre trat zum ersten Male seit langer Zeit auch bei den Anilinfabriken und bei anderen großen chemischen Fabriken ein heftiger Rückgang der Konjunktur ein. Die Werke konnten bei weitem nicht die gekauften Mengen Rohmaterialien abnehmen, und da bei der schlechten Geschäftslage auch in anderen Industriezweigen Abnehmer fehlten, so fanden die Produkte der Industrie der Säuren und Alkalien keinen genügenden Absatz. Es sammelten sich große Vorräte an, und es mußten erhebliche Betriebseinschränkungen und Arbeiterentlassungen vorgenommen werden. An Schwefel- und Salzsäure entstand eine große Ueberproduktion, die auch zu ermäßigten Preisen nicht immer untergebracht werden konnte; Salpetersäure ging ebenfalls im Preise zurück. Die Mineralfarbenindustrie fand für ihre Produkte sowohl im Inlande als auch im Auslande eine geringere Aufnahmefähigkeit als sonst, und die Verkaufspreise mußten daher herabgehen. Auch der Absatz von Chemikalien für industrielle Zwecke zeigte einen Rückgang, dagegen hielt sich der Verkauf von Chemikalien für die Pharmazie in den Grenzen des Vorjahres. Allerdings gingen die Preise bei ziemlich scharfem Konkurrenzkampf zurück. Der Absatz von Medikamenten war im Anfang des Jahres infolge Influenza-, Diphtheritis- und Scharlachepidemien lebhaft, blieb aber später, abgesehen von dem Einfluß der Choleraepidemie in St. Petersburg, besonders während der schönen und trockenen Herbstmonate, die wenig Erkältungskrankheiten verursachten, ziemlich beschränkt. Wenn auch das Exportgeschäft gegen frühere Jahre zurückblieb, so kann doch auch in diesem Jahre festgestellt werden, daß das Ausland bei deutschen Fabrikanten und Exportfirmen wegen der exakten Herstellung der Präparate und der reellen und korrekten Bedienungsweise mit Vorliebe seine Einkäufe deckt.

Im allgemeinen zeigten die Preise der Rohstoffe der chemischen Industrie eine rückläufige Bewegung; die Erträgnisse der Fabrikation waren aber trotzdem oft sehr unbefriedigend, weil infolge der scharfen Konkurrenz und Ueberproduktion die Preise der Fabrikate ebenfalls, manchmal sogar noch stärker, zurück-

gingen. So sind z. B. die Preise von Leinöl, Terpentinöl und dessen Ersatzmitteln, ferner von Schellack und Harz niedriger geworden, aber die Lack- und Firnisfabrikation konnte dennoch keine befriedigenden Ergebnisse erzielen, weil infolge der geringen Aufnahmefähigkeit des Baugewerbes und der Industrie die Fabrikatpreise durch eine scharfe Konkurrenz stark herabgedrückt wurden. Die Rohmaterialienpreise der Mineralfarbenindustrie haben zum Teil infolge des Niederganges der Metallpreise eine Ermäßigung erfahren, aber in noch stärkerem Maße sind die Farbenpreise zurückgegangen. Auch die Rohmaterialien der Seifenindustrie sind billiger geworden; da die Seifenpreise dem Rückgange folgten, konnten jedoch die früheren Verluste nicht eingebracht werden. Billiger geworden sind ferner Farbhölzer, Düngemittel, Mineralöle; auch Leuchtpetroleum gab nach Eröffnung der Schiffahrt im Preise etwas nach. Ueber einen ungünstigen Geschäftsgang wird aus der Mineralwasser- und der Industrie der sogenannten alkoholfreien Getränke berichtet. Die Ungunst der Witterung, die geringe Kaufkraft und die verschärfte Konkurrenz schmälerten den Absatz.

Die Gasfabrikation hat im Berichtsjahre in Berlin und seinen Vororten zwar wiederum eine Ausdehnung erfahren, doch blieb sie im Vergleich zu den Vorjahren verhältnismäßig zurück, was von den Gasanstalten auf die ungünstige wirtschaftliche Lage, die viele Gasabnehmer zu Einschränkungen ihrer Ausgaben veranlaßte, zurückgeführt wird.

79. Handel mit Drogen, Chemikalien, pharmazeutischen Präparaten, ätherischen Oelen und Verwandtem.

Allgemeine Entwicklung.

Im Handel mit Drogen und ätherischen Oelen herrschte, obwohl sich auch hier die allgemeine schlechte Geschäftslage bemerkbar machte, fast das ganze Jahr über ziemlich lebhafter Geschäftsgang, und im Herbst machte sich die Ergänzung der stark zusammengeschmolzenen Lager allenthalben nötig. Die nunmehr stärker einsetzende Kauflust bewirkte, obgleich sie sich in recht vorsichtiger Weise äußerte, für manche Artikel Preissteigerungen; in anderen Artikeln mußte ihr dagegen durch das Verharren auf äußerst niedrigen Preisen und zahlreiche Ermäßigungen entgegengekommen werden. Für eine Reihe wichtiger Drogen, ätherischer Oele und Chemikalien, und zwar sowohl für Natur- wie für Kunstprodukte, begann das Jahr mit starken Preisrückgängen. In Deutschland und im Auslande herrschende Epidemien von Influenza, Diphtheritis und Scharlach riefen dagegen schon im Januar eine stürmische Nachfrage nach Medikamenten verschiedener Art hervor. Während des lang andauernden schönen und trockenen Herbstes blieb jedoch die in dieser Zeit übliche Nachfrage nach Medikamenten gegen Erkältungskrankheiten aus. Fand im Inlande das ganze Jahr hin-

durch für die Waren des täglichen Bedarfes eine regelrechte Nachfrage statt, so war leider ein bedeutendes Nachlassen der Ausfuhr zu bemerken. Die ungünstigen Verhältnisse in den Vereinigten Staaten von Amerika, in Südamerika, insbesondere in Chile, in Brasilien sowie im fernen Osten bewirkten einen empfindlichen Rückgang für die deutsche Ausfuhr nach überseeischen Ländern. Im Gegensatz hierzu wurde die Ausfuhr nach dem europäischen Auslande kaum beeinträchtigt. Die Ernte von Vegetabilien litt vielfach unter ungünstiger Witterung und hohen Arbeitslöhnen, so daß sich der deutsche Bedarf noch mehr als früher vom Auslande decken mußte; aber auch das Ausland war infolge schlechter Ernten nicht so lieferungsfähig wie sonst. Der allgemeine Rückgang der Preise erstreckte sich auch auf ätherische Oele und machte sich besonders fühlbar bei den südfranzösischen Oelen und den Messineser Essenzen. Die Zahl der neu auftauchenden Vereinigungen zum gemeinsamen Einkauf vermehrte sich rasch, während bei Konventionen und Syndikaten der Verkäufer eher das Gegenteil zu bemerken war. Die Betriebsunkosten, Gehälter, Arbeitslöhne usw. sind im Berichtsjahre weiter gestiegen. Zu einer Kalamität wurde der niedrige Wasserstand auf den deutschen Strömen.

Handel mit pharmazeutischen Chemikalien. Absatz im Inlande.

Der Handel mit pharmazeutischen Chemikalien verlief im Jahre 1908 ungünstiger als in den Vorjahren. Viele Zweige der chemischen und sonstigen Industrie waren schlechter beschäftigt als sonst; oft mangelte es an einem flotten Absatz der Produkte, und häufig mußten Waren auf Lager genommen werden, so daß vielfach bedeutende Anhäufungen der Lagervorräte stattfanden, was naturgemäß zur Herabminderung der erzielten Verkaufspreise führte. Außer durch die Verminderung des Umsatzes an pharmazeutischen Chemikalien wurde der Verdienst des Handels durch scharfe Konkurrenz geschmälert. Das Resultat des abgelaufenen Jahres war daher nicht so ergiebig wie das der Vorjahre. Im Verkehr mit den Apothekern und Drogisten war der Verbrauch in solchen Artikeln, für die die Preise festgelegt sind, regulär. Epidemien größeren Umfangs fanden, abgesehen von der kurzen Choleraepidemie in Petersburg, nicht statt. Allerdings ist den Großhändlern in pharmazeutischen Präparaten und Markenartikeln der Absatz einer großen Reihe wichtiger Artikel an die Apotheken insofern beeinträchtigt worden, als die Apothekenbesitzer durch ihre Mitgliedschaft bei der „Handelsgesellschaft deutscher Apotheker“ ihre Einkäufe bei dieser Gesellschaft zu für sie verlockenden Bedingungen vollziehen.

Export.

Auch im Exportgeschäft zeigte sich im Berichtsjahre kein so flotter Geschäftsgang, wie es erwünscht gewesen wäre. Nicht allein ist infolge eines geringeren Absatzes nach dem Auslande der Gewinn gegen früher zurückgeblieben, sondern es ist auch, wie bereits oben ausgeführt wurde, im Exportgeschäft infolge

der größeren Anstrengungen der konkurrierenden Firmen der Nutzen noch weiter geschmälert worden. Da keine Firma im Export Terrain verlieren möchte, suchte jede durch günstigere Bedingungen die Käufer zu sich zu ziehen, was sich für die Firmen in einer kleineren Gewinnquote äußern mußte. Es muß aber hervorgehoben werden, daß wie in früheren Zeiten, so auch im Berichtsjahre von seiten des Auslandes von den deutschen Fabrikanten und Exportfirmen wegen der reellen und korrekten Bedienungsweise, verbunden mit dem nötigen Entgegenkommen, gern gekauft wurde.

Handel mit Drogen, Chemikalien usw.

Der Handel in technischen Drogen und Chemikalien hatte unter der allgemeinen Depression schwer zu leiden. Fast bei allen Artikeln waren Preisherabsetzungen zu beobachten. Zu den Preisrückgängen hat der günstige Ernteausfall beigetragen, mehr aber noch der erhebliche Nachlaß im Konsum. Nur da, wo die Preise durch Syndikate bestimmt werden, haben teilweise keinerlei Aenderungen stattgefunden. Im einzelnen ist folgendes zu berichten:

Arsenik.

Arsenik, rot, gemahlen, konnte infolge der schwachen Produktion seinen Preisstand während des ganzen Jahres aufrecht erhalten, während weißes Arsenmehl um ca. 40 % im Preise gewichen ist.

Benzin.

Benzin setzte infolge des scharfen Wettbewerbs neu hinzugetretener Fabriken seine rückläufige Bewegung fort. Der Preisrückgang betrug bei Leichtbenzin gegenüber dem Jahresanfang ca. 15 %. Bei schweren Qualitäten bezifferte sich der Rückgang sogar bis auf 30 %.

Bleiprodukte.

Bleiweiß mußte dem Rückgange des Rohprodukts folgen; die Preise bröckelten im Laufe des Jahres um ca. 12 % ab. Im Oktober, als sich Unstimmigkeiten unter den Syndikatsmitgliedern herausstellten, trat ein weiterer Rückgang von ca. 5 % ein. Bleimennige und Bleiglätte wurden im Herbst um ca. 5 % erhöht, während Bleizucker um ca. 20 % nachgab.

Kampfer.

Nach der Japan Daily Mail vom 20. Nov. 1908 hat die Firma Mitsui & Co. im Anfang des Jahres 1908 unter Aufwendung großer Geldopfer und mit Unterstützung des Marquis Inouye und des Barons Goto das Privileg des Alleinverkaufs für den japanischen Monopolkampfer den Händen der Firma Samuel & Co. entwunden, welche viele Jahre den Monopolkampfer für eigene Rechnung vertrieben hat. Infolge scharfer Konkurrenz durch den Kampfer chinesischer Provenienz und durch den synthetischen Kampfer, von denen letzterer sich mehr und mehr einbürgert, sah sich die japanische Monopolverwaltung zu einer erheblichen Preisreduktion genötigt; anscheinend hat die Monopolverwaltung hierdurch im letzten Etatsjahr ansehnliche Verluste gehabt, sodann aber auch die Potenz der Hauptproduzenten des synthetischen

Kampfers unterschätzt; denn Schritt für Schritt ist der Preis des synthetischen Kampfers den Preisen für Japankampfer gefolgt.

Andererseits hat bei den fortwährend weichenden Preisen dem Geldopfer, welches die Firma Mitsui & Co. aufgewandt hat, offenbar auch der Nutzen nicht entsprochen, den diese bei der Uebernahme des Alleinvertriebes erhofft hatte. Ihr Wunsch, den Japankampfer in Zukunft für eigene Rechnung als gewöhnlichen Stapelartikel zu vertreiben und so besser den Markt zu kontrollieren, wurde ebensowenig realisiert wie die angestrebte Aufhebung des Monopols. Indessen haben die ungewöhnlich heftigen Angriffe auf die Verkaufstaktik und Preispolitik der Monopolverwaltung im „Tokio Economist" und anderen Journalen doch zu einer durchgreifenden Umgestaltung der inneren, im übrigen aber ganz fiskalischen Verhältnisse der Monopolverwaltung geführt, und deren Agenten in New York und London sind ermächtigt worden zur Variierung der Preise innerhalb bestimmter Grenzen. Die seit einiger Zeit zu beobachtende Befestigung des Marktes dürfte damit in Zusammenhang stehen. Die hohen Preise des Jahres 1907 werden aber kaum wieder durchgesetzt werden können; die starke Zunahme der Produktion des Chinakampfers und die während der übertriebenen Hausse gemachte Erfahrung, daß die Hauptkonsumenten (Zelluloidfabriken) beim Steigen des Preises über ein bestimmtes Niveau hinaus sich Surrogaten zuwenden, wird einer übertriebenen Preissteigerung Schranken setzen. Weder für die Monopolverwaltung noch für die junge, hauptsächlich deutsche Industrie des synthetischen Kampfers sind die Aussichten für die Zukunft ermutigend; nur diejenigen Fabrikanten synthetischen Kampfers, welche auf eine längere Betriebserfahrung zurückblicken und die Zeit der Hausse zur umfangreichen Amortisation ihrer Anlagen benutzen konnten, dürften auch in Zukunft mit dem Naturkampfer Schritt halten können.

Unter dem Einfluß schlechten Absatzes, wozu noch der ausländische Wettbewerb kam, haben sich einige wenig beschäftigte Fabriken veranlaßt gesehen, im Laufe des Sommers die Preise für Chlorkalk um ca. 15 % herabzusetzen. Selbst der plötzlich eintretende Konsum von Rußland, durch die Cholera hervorgerufen, konnte den Wertstand des Artikels nicht weiter beeinflussen. Chlorkalk.

Die Chromsalzfabriken haben sich im Oktober wieder zusammengeschlossen und Preisvereinbarungen festgesetzt, die eine Steigerung der Chromsalzpreise um ca. 5 % zur Folge hatten. Chromsalze.

Die Preise für Essigsäure folgten den Preisen für Graukalk. Da Amerika wiederholt den Preis für Graukalk reduzierte, so gingen auch die Essigsäurepreise zurück. Die Differenz gegen Anfang des Jahres ist auf ca. 10 % zu beziffern. Essigsäure.

Für Kartoffelmehl behaupteten sich bis in den Monat September hinein die vorjährigen Preise. Als um diese Zeit der Kartoffelmehl.

Ausfall der Kartoffelernte günstig beurteilt wurde, setzten die Fabriken die Preise für die Lieferung aus der neuen Kampagne um ca. 20 % herab.

Kupfervitriol. Kupfervitriol gab im Laufe des Jahres etwa 5 % nach, holte aber die ganze Differenz infolge Steigerung der Kupferpreise vollkommen wieder ein.

Lithopone. Die starke Vermehrung der Produktion von Lithopone verursachte einen scharfen Wettbewerb. Während noch zu Anfang des Jahres der Bedarf kaum befriedigt wurde, mußten die Fabriken später sprungweise Preisermäßigungen eintreten lassen, die zirka 20 % gegenüber dem Wertstand am Jahresanfang ausmachten, und es scheint, daß noch nicht das Ende des Rückganges erreicht ist.

Lycopodium. Lycopodium wurde durch den mangelnden Bedarf im Preisstande stark beeinflußt. Als die russische Ernte im Herbst an den Markt kam und die Angebote immer dringender wurden, mußten sich die Verkäufer mit ca. 10 % niedrigeren Preisen begnügen.

Rizinusöl. Rizinusöl zeigte kleine Preisschwankungen. Der geringe Rückgang, der im Laufe des Sommers eingetreten war, und der etwa 5 % ausmachte, ist im Herbst beinahe vollständig wieder eingeholt worden.

Salmiak. Der Konsum an Salmiak entsprach nicht dem Umfang der Produktion; infolgedessen sahen sich die Fabriken veranlaßt, die Preise um ca. 20 % zu ermäßigen.

Säuren. Von Mineralsäuren hat Salzsäure einen Rückgang von zirka 20 % erfahren. Auch Salpetersäure mußte Anfang November etwa 10 % billiger verkauft werden. Auf dem Schwefelsäuremarkt trat im Herbst plötzlich ein scharfer Wettbewerb ein, der eine Wertverminderung von ca. 10 % zur Folge hatte.

Soda. Das Syndikat der Ammoniaksodafabriken brauchte infolge seiner Organisation keinerlei Preisänderungen eintreten zu lassen. Dagegen hatten die Fabriken für Kristallsoda einen schweren Stand, denn die Preise wichen im Laufe des Sommers ungefähr auf die Höhe der Herstellungskosten.

Stearin. Stearin erfuhr mehrfach Preisschwankungen, doch erreichte es im November wieder den Preis, den es Anfang des Jahres hatte.

Stearinöl. Für Stearinöl hatten zu Anfang des Jahres zahlreiche Angebote vom Auslande einen Preisrückgang zur Folge. Inzwischen haben sich die maßgebenden Fabriken über die Preise verständigt und eine Aufbesserung des Preises, der im November ca. 8 % höher als zu Anfang des Jahres war, erzielt.

Wachs. Carnaubawachs litt unter dem mangelnden Konsum, und die Preise gaben dementsprechend um ca. 10 % nach. — Japanwachs wurde in geringeren Mengen eingeführt, und die Käufer mußten nach und nach steigende Preise bewilligen; der Unterschied zwischen den Preisen am Ende des Jahres und denen am Jahresanfang betrug ca. 10 %.

Weizenstärke erfuhr infolge des Rückganges der Weizenpreise im Frühjahr einen Preisrückgang von ca. 10 %. Im Sommer mußten die Preise abermals um ca. 10 % ermäßigt werden. Da die Erwartungen auf eine günstige Ernte nicht erfüllt wurden, brachte der Herbst wieder eine Steigerung von ca. 10 %. Weizenstärke.

Weinstein erfuhr im Laufe des Jahres einige Preisschwankungen, erreichte aber im November wieder den Preisstand, den er zu Anfang des Jahres hatte. Weinstein.

Die Preise von Zinkweiß erreichten im Sommer ihren Tiefstand. Dem steigenden Metallwert entsprechend, trat dann eine Preiserhöhung von ca. 10 % ein. Zinkweiß.

Die Zuckersäurekonvention hat während des ganzen Jahres ihre Preise behaupten können. Die Produktion ist mit dem Konsum in Einklang gebracht, so daß der Bedarf jederzeit pünktlich gedeckt werden konnte. Zuckersäure.

80. Mineralwasser und andere alkoholfreie Getränke.

a) Natürliches Mineralwasser.

a) Natürliches Mineralwasser. Absatz.

Der Absatz von natürlichem Mineralwasser wurde im Jahre 1908 durch zwei Momente ungünstig beeinflußt; einerseits wirkte die nasse, vielfach kalte, stets unsichere Witterung der Sommermonate störend auf den Konsum, und andererseits verminderten die wirtschaftlich flauen Zeiten die Nachfrage. Während das Frühjahrsgeschäft in der Stadt und nach der Provinz kaum gegen das Vorjahr zurückblieb, brachten die Sommer- und auch die Herbstmonate ein nicht unerhebliches Nachlassen des gesamten Verkehrs. Trotzdem auch die meisten großen Kurorte des In- und Auslandes die Besucherzahlen der Vorjahre nicht erreichen konnten, wurden, nicht nur in Berlin, sondern im gesamten deutschen Verkehr, auch die Kurbrunnen für Hauskuren ausnahmslos weniger verlangt, ebenso die diätetischen Tafelwässer und insbesondere die rheinischen Luxuswässer, von wenigen Ausnahmen abgesehen. Die Wintermonate mit ihrem andauernden, fast stets scharfen Frost erschwerten das Geschäft außerordentlich. Bezüge, auch von näher gelegenen Brunnendirektionen, waren immer mit großem Risiko verknüpft und auch stets mit großem Frostschaden verbunden; von ausländischen und weit gelegenen Versandquellen war der Bezug überhaupt unmöglich, ebenso der Versand nach der Provinz Das Geschäft hat dadurch natürlich gelitten; wenn der Absatz auch nicht gerade schlecht genannt werden kann, so hat er sich doch nicht wesentlich gehoben. Außerordentlich verschlechtert hat sich aber die Zahlungsweise recht vieler Abnehmer in der Stadt und in der Provinz.

Wenn auch die Preise im Ein- und Verkauf großen Schwankungen nicht unterlagen, so wurde doch in den Lieferungsbedingungen, besonders im Verkauf nach der Provinz, durch Verkaufs- und Beförderungsbedingungen.

frachtfreie Beförderung usw. ein schärferer Konkurrenzdruck überall bemerkbar. Trotz des Minderabsatzes sind die Einkaufspreise für leere Flaschen durch das Syndikat der Flaschenfabriken mehrfach erhöht worden. Der Wunsch, daß auf den preußischen Staatsbahnen, ebenso wie auf den sächsischen, während der Wintermonate Mineralwassersendungen als Eilgut zu den gewöhnlichen Frachtsätzen befördert werden, ist leider abgelehnt worden; der ungewöhnlich scharfe Winter hat aber wieder gezeigt, welche große Schäden den Versendern und Konsumenten durch den langsamen Transport entstehen, denn es fand überall sehr großer Frostbruch statt.

b) Künstliches Mineralwasser. Absatz, Konkurrenz, Preise.

b) Künstliches Mineralwasser.

Das Berichtsjahr war für den Handel mit künstlichem Mineralwasser mehr oder weniger ein Jahr der Enttäuschung. Umsatz und Geschäftsergebnis erreichten nicht den Umfang des vorigen Jahres. Brachten auch die Monate Juni und Juli einen flotten Verkehr, so trat doch später eine völlige Geschäftsstille ein, und der in beiden Monaten erzielte Gewinn ging infolge der teuer bezahlten Hilfskräfte und Ueberstunden wieder verloren. Schädigend auf den Absatz wirkte weniger die Witterung als die allgemeine traurige Geschäftslage und vor allem der vorjährige Streik der Bauarbeiter. Die Konkurrenz ist nicht geringer geworden, sondern es hat sich im Gegenteil die Zahl der kleineren Betriebe wiederum vermehrt. Auch die Konkurrenz von staatlicher Seite vergrößert sich immer mehr. Mit schwerer Sorge sieht mancher Fabrikant der weiteren Entwicklung entgegen, da es nur wenigen geglückt ist, ihre Verpflichtungen glatt zu erfüllen. Hohe Arbeitslöhne, teures Pferdefutter, stetig steigende Flaschenpreise übten ebenfalls einen ungünstigen Einfluß aus. Trotz aller Verteuerungen, und obgleich in allen Geschäftsbranchen Preiserhöhungen eingetreten sind, können sich die Mineralwasserfabrikanten immer noch nicht entschließen, die Preise für ihre kohlensauren Getränke zu erhöhen. Am meisten schädigen sich die Fabrikanten selbst durch die niedrigen Verkaufspreise, denn es ist unmöglich, trotz großer Umsätze bei dem jetzigen Preisniveau ein gutes Geschäftsergebnis zu erzielen. Dabei wird von großen Kunden immer wieder auf eine weitere Herabsetzung der Preise, die jetzt schon kaum noch einen Nutzen lassen, hingearbeitet, was um so erstaunlicher ist, als z. B. in besseren Hotels und Restaurants künstliche Mineralwasser längst mit einem Gewinn von 200—300 % verkauft werden.

c) Sogen. alkoholfrei Getränke. Absatz

c) Sogen. alkoholfreie Getränke.

Das Jahr 1908 war im großen und ganzen für die Industrie der alkoholfreien Getränke nicht günstig. Sowohl die Absatzverhältnisse wie die Betriebsergebnisse ließen bei den alkohol-

freien Getränken allgemein viel zu wünschen übrig. Diese Erscheinung ist einmal auf die im Berichtsjahre allgemein ungünstige wirtschaftliche Lage, durch die die Kaufkraft der Verbraucher geringer geworden ist, und außerdem auf den von Jahr zu Jahr größer gewordenen Wettbewerb der alkoholfreien Getränke unter sich zurückzuführen. Neben dem gesteigerten Angebot von natürlichen Mineralwassern hat die Herstellung von künstlichem kohlensauren Wasser eine erhebliche Ausdehnung genommen, und zugleich haben viele der zahlreichen Hersteller von solchem Wasser die Fabrikation von Limonaden, Fruchtgetränken oder Brausen aufgenommen, bezw. dieser Fabrikation eine größere Ausdehnung gegeben. Schon seit einigen Jahren sind allenthalben unter allen möglichen Namen neue derartige Limonaden oder Brausen usw. aufgetaucht, und der Wettbewerb ist schließlich so groß geworden, daß viele dieser neuen Getränke sich nicht halten konnten, sondern wieder eingegangen sind. Die Folge dieses zu großen Wettbewerbes ist gewesen, daß das Geschäft auf der ganzen Linie gelitten hat. Zweifellos ist das Bedürfnis nach einwandfreien und guten alkoholfreien Getränken nach wie vor sehr groß, und die zuweilen ausgesprochene Behauptung, der Ruf nach solchen alkoholfreien Getränken sei zum großen Teil nur einer Moderichtung entsprungen und der Verbrauch fange schon wieder an, erheblich nachzulassen, entspricht sicherlich nicht den Tatsachen. Aber die lebhafte Nachfrage nach alkoholfreien Getränken hat sicherlich manchen Unfug gezeitigt, indem zahlreiche geringwertige Erzeugnisse hergestellt und mit großer Reklame und unter falschen Anpreisungen auf den Markt gebracht wurden, die auch gegen die besseren Erzeugnisse in weiten Kreisen Mißtrauen erweckten, und die das solide Geschäft durch ungesunde Preisunterbietung schädigten. Unter diesen Mißständen haben in erster Linie die guten alkoholfreien Getränke, wie Pomril und ähnliche, gelitten. Pomril, der aus reinem, mit Kohlensäure imprägniertem, aus getrockneten Aepfeln hergestelltem Apfelsaft besteht und durch Erhitzen in den verschlossenen Flaschen haltbar gemacht ist, stellt sich natürlich in der Herstellung um ein Vielfaches teurer als die billigen Limonaden und Brausen, zu deren Herstellung hauptsächlich künstliche Stoffe verwandt werden, und die nicht sterilisiert worden sind. Das konsumierende Publikum ist vielfach gar nicht in der Lage, die besseren und die geringeren Erzeugnisse, und erst recht nicht die einwandfreien von den zweifelhaften immer mit der nötigen Sicherheit zu unterscheiden.

Zahlungsweise. Produktionskosten.

Während einerseits der Absatz im abgelaufenen Jahre vielfach zu wünschen übrig gelassen hat, so war andererseits auch noch über sehr schleppende Zahlungsweise der wiederverkaufenden Abnehmer vielfach zu klagen. Dabei sind z. B. in der Pomrilfabrikation die eigenen Herstellungskosten, die schon seit einer Reihe

von Jahren in fortwährender Steigerung begriffen sind, auch im Berichtsjahre wieder etwas höher geworden. Vor allem mußten im Durchschnitt wieder etwas höhere Löhne bewilligt werden, was in den Herstellungskosten deutlich zum Ausdruck kommt. Verteuernd auf die Produktion wirkten auch die höheren Flaschenpreise, die schon seit längerer Zeit, seit der Erneuerung des Flaschensyndikates, zu zahlen sind. — Die zur Herstellung von Pomril verwendeten getrockneten Aepfel sind zwar von Jahr zu Jahr gewissen Schwankungen unterworfen, doch waren diese nicht so erheblich, daß sie die Kalkulation umgestoßen hätten. Leider sind die seit Jahren von den Fabrikanten gemachten Anstrengungen, deutsche getrocknete Aepfel, und zwar sogenannte „chopped apples", zu kaufen, bisher nur von sehr geringem Erfolg begleitet gewesen. Diese „chopped apples", die mit der Schale und mit dem Kerngehäuse in Scheiben geschnitten und dann bei niedrigen Temperaturen getrocknet werden, werden in Nordamerika in großen Mengen hergestellt. Da die zahlreichen Versuche, deutsche und österreichische Obstverwertungsgesellschaften oder Obstzüchter dazu zu veranlassen, solche Aepfel für die Pomrilfabrikation herzustellen, keinen dauernden Erfolg hatten, so ist die Industrie nach wie vor bei dem Bezuge der Aepfel fast ausschließlich auf Nordamerika angewiesen. Von dort konnten aber stets leicht und zu angemessenem Preise die sehr bedeutenden Mengen von Aepfeln bezogen werden, die für die Pomrilfabrikation gebraucht werden.

Wettbewerb mit anderen Getränken.

Brauselimonaden und alkoholfreie Getränke sind trotz der großen Beliebtheit, deren sie sich beim Publikum erfreuen, und trotz des Nutzens, den sie im Kampfe gegen den Alkoholmißbrauch gestiftet haben, mancherlei Anfeindungen ausgesetzt. Einmal wird gegen die Bezeichnung der Limonaden von der „Freien Vereinigung der Nahrungsmittelchemiker" Einspruch erhoben und eine weitgehende Deklaration verlangt, dann aber wird vor allem seitens der Brauer, denen diese Getränke allerdings eine recht fühlbare Konkurrenz machen, der Versuch unternommen, den Gegner mit allen Mitteln zurückzudrängen. Daß sich eine Reihe von Angriffspunkten bietet, ist zweifellos, denn es sind, das muß offen zugegeben werden, auch in der Industrie der alkoholfreien Getränke in mancher Beziehung Mißstände vorhanden. Wenn die Brauer dazu beitragen wollen, die vorhandenen Mißstände zu beseitigen, so gebührt ihnen dafür Dank; die alkoholfreien Getränke wieder aus der Welt zu schaffen, wird aber nicht gelingen.

Aussichten.

Wenn auch die Lage der Industrie alkoholfreier Getränke in diesem Jahre viel zu wünschen übrig ließ, so scheint für das Geschäft in Pomril und sonstigen besseren alkoholfreien Getränken eine Besserung im Anzuge zu sein. Unter den schwierigen Verhältnissen des Jahres 1908 sind manche der geringwertigen alkoholfreien Getränke wieder vom Markte verschwunden, und die guten

bewährten Erzeugnisse finden bei den Verbrauchern wieder die alte Wertschätzung und befestigen sich mehr und mehr in ihrer Gunst.

81. Kohlensäurefabrikation.

Der Preis der flüssigen Kohlensäure hat im Berliner Bezirk im Jahre 1908 größere Schwankungen nicht erfahren. Infolge der nicht ganz ungünstigen Witterung ist eine kleine Steigerung des Absatzes von ca. 3 % zu verzeichnen. Da jedoch zur Deckung dieses Bedarfes zu Beginn des Jahres die Konkurrenz einer neuen größeren Fabrik ins Feld trat, so haben die hiesigen bisherigen Fabriken einen beträchtlichen Minderabsatz und daher auch geringeren Nutzen als im Vorjahre aufzuweisen. Konkurrenzbestrebungen verschiedener Seiten haben kurz vor Jahresschluß Veranlassung zu einem ziemlich bedeutenden Preisrückgang von ca. 10 % gegeben. Die Aussichten für das Jahr 1909 sind daher nicht günstig.

82. Handel mit Farbhölzern und Gerbstoffen.

Farbhölzer.

Das Berichtsjahr hat die Hoffnungen, die auf eine Besserung im Farbholzgeschäft gesetzt waren, nicht erfüllt. In kommerzieller Hinsicht war das Jahr 1908 allgemein ein schlechtes Geschäftsjahr, und es war daher unausbleiblich, daß diese allgemeine schlechte Lage des Weltmarktes auch auf dem Farbholzmarkt zum Ausdruck kam.

Kleine Zufuhren und dabei sehr niedrige Preise, die trotz der geringen Ankünfte unter das Niveau der vorjährigen Preise sanken, waren die Erscheinungen, die das Farbholzgeschäft des Berichtsjahres charakterisieren. Selbst die am Schluß etwas bessere Lage in den Vereinigten Staaten von Amerika hat einen nennenswerten Einfluß auf den europäischen Markt bislang nicht auszuüben vermocht; denn der Konsum war derartig gering, daß trotz der kleinen Zufuhren sich überall genügende Bestände ansammeln konnten. Eine Folge dieser ungünstigen Verhältnisse war, daß das Schlagen von Farbholz gänzlich eingestellt werden mußte.

Blauholz.

Am meisten hatte unter der Ungunst der Verhältnisse Blauholz zu leiden; die Preise hierfür wichen stetig. Wenn im allgemeinen auch wenig Erfreuliches zu berichten ist, so kann doch eine Tatsache mit Genugtuung begrüßt werden, nämlich der Wegfall des Kampfzolles auf Haiti-Blauhölzer. Nach beinahe 7½ jähriger Dauer wurde der Weg gefunden, der es ermöglichte, die gegen Haiti gezogenen Zollschranken fallen zu lassen. Die jetzigen Preise sind noch niedrig, aber die vielen Angebote, die durch die drüben vorhandenen Vorräte hervorgerufen wurden, haben aufgehört. Die mannigfachen Unruhen der letzten Revolution sind ebenfalls glücklich vorbei, und man kann drüben

jetzt wieder anfangen, an das Geschäft zu denken. Die Preise für Haitihölzer konnten daher eine bessere Tendenz einschlagen. — Cap Haiti- und Fort Liberté-Hölzer hatten einen guten Ertrag geliefert; von Grandes Salines und Saint Marc kamen infolge der Revolution nur wenig Hölzer. Unveränderter Beliebtheit begegneten die Abladungen von Aux Cayes und Aquin. Die Zufuhren von Monte Christi-Hölzern bewahrten ihren zuverlässigen guten Charakter; auch hier erlitten die Preise eine kleine Einbuße. — Der Hauptimport von Lagunaholz bestand aus Mittelklassen. Die Qualität der einzelnen Klassen war gut, wenn auch der allgemeine Standard im großen und ganzen etwas herabgemindert war. Da die Ankünfte bedeutend größer waren als der Konsum, so gingen die Preise sehr zurück. — Honduras lieferte in diesem Jahre wieder bessere Qualitäten, auch quantitativ waren die Abladungen größer als im Vorjahre. — Der Import von der Yucatan- und Campecheküste war nicht sonderlich groß; Champoton- sowie Venezia-Blauholz waren von sehr guter Qualität. — Jamaica-Blauhölzer litten sehr unter den niedrigen Preisen der Laguna- und Haiti-Hölzer und unter der Ungunst der geschäftlichen Lage. Die Abladungen mußten sich daher auf den zehnten Teil der vorjährigen Ziffer beschränken. Qualitativ waren sowohl Stamm- als auch Wurzelholz gut.

Gelbholz. Der Konsum in Gelbholz geht infolge der Konkurrenz der künstlichen Farben von Jahr zu Jahr zurück; die Preise hielten sich ziemlich auf ihrer Durchschnittshöhe. Von Corinto und Costa-Rica kamen nur wenige Ladungen, da der Export von Zedernholz sich lohnender stellte; Veracruz lieferte tadelloses Holz, Tampico sehr unzuverlässig. Der Ausfall von Maracaibo war recht gut; Hölzer aus Savanilla und Cartegena kamen nicht an den Markt, Jamaica-Gelbholz war wieder befriedigend.

Rotholz. Das Geschäft in Lima-Rotholz bewegte sich in engen Grenzen. Die Preise waren gegen das Vorjahr bedeutend höher, da die vorhandenen Bestände zusammenschmolzen. Pernambucoholz fehlte gänzlich; von Sapanholz wurden beträchtliche Qualitäten zugeführt. Afrikanisches Sandelholz stieg infolge seiner Knappheit sehr im Preise.

Visetholz. Die Zufuhren in Visetholz waren sehr klein; die Preise, die zu Anfang des Jahres hoch waren, gingen gegen Ende 1908 sehr zurück, da der Konsum leider nachgelassen hat.

Quebrachoholz. Die schlechte Lage der Lederindustrie machte sich im Quebrachoholzgeschäft bemerkbar; niedrige Preise für dieses Holz, besonders in der ersten Hälfte des Jahres und bedeutend kleinere Importziffern gaben den besten Beweis dafür. Die Qualität der herangekommenen Ladungen war durchgehends gut.

Ueber die Einfuhr von Farbhölzern über Hamburg in den letzten 10 Jahren gibt die folgende Tabelle Aufschluß:

Tab. 105. Einfuhr von Farbhölzern in Hamburg in den Jahren 1899—1908.

	1899 tons	1900 tons	1901 tons	1902 tons	1903 tons	1904 tons	1905 tons	1906 tons	1907 tons	1908 tons
Blauholz										
Laguna . . .	8 200	9 550	7 050	5 600	5 900	5 600	3 600	5 460	5 130	7 380
Yucatan . . .	6 500	5 350	4 200	4 500	5 500	4 600	1 250	1 800	950	1 615
Haiti	9 250	11 500	3 700	2 500	3 100	2 200	2 060	5 100	4 990	960
Jamaica-Stammholz .	170	125	500	2 600	4 700	3 900	1 670	3 500	4 660	250
do. Wurzeln .	900	1 250	600	1 200	4 200	2 450	1 400	1 550	2 410	360
Honduras . .	140	3 750	1 400	1 800	1 400	650	900	770	420	225
Santa Lucia .	100	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cuba	—	25	60	300	550	—	—	—	—	—
	25 260	31 550	17 510	18 500	25 350	19 400	10 880	18 180	18 560	10 790
Gelbholz										
Corinto . . .	2 300	850	1 200	700	1 600	300	1 255	135	390	110
Tehuantepec-Savanilla .	—	550	—	—	—	—	—	—	—	11
Maracaibo . .	500	50	—	350	225	150	155	270	1 360	100
Tampico . .	1 800	275	325	550	1 075	675	350	1 100	830	575
Jamaica . . .	—	—	150	400	500	450	150	125	150	125
Diverse . . .	—	—	—	—	60	90	100	175	320	175
	4 600	1 725	1 675	1 700	3 460	1 665	2 010	1 805	3 050	1 096
Rotholz	1 580	2 780	970	1 232	1 700	1 440	775	921	1 608	875
Quebrachoholz	70 000	110 000	85 000	110 000	99 000	121 000	106 000	99 000	109 000	89 500

Die Zufuhren von Dividivi übertrafen im Jahre 1908 diejenigen des Jahres 1907 wieder um einige Tausend Tonnen. Curacao lieferte schöne Ware. Auch die Abladungen aus Savanilla und Cartegena waren gut. Dividivi.

Ueber Cochenille, deren Verwendung immer mehr abnimmt, ist nichts Neues zu berichten. Die Preise sind im letzten Jahre bei nur mäßiger Nachfrage ziemlich unverändert geblieben. Cochenille.

83. Lack- und Firnisfabrikation. Lack- und Oelfarben.

Der Umsatz in Lacken und Firnissen, Lack- und Oelfarben hat sich im Jahre 1908 nicht nur nicht gehoben, sondern ist im Gegenteil im Vergleich zu dem Vorjahre noch erheblich gefallen, was einesteils auf die fortbestehende Einschränkung der Bautätigkeit, andererseits auf die große Stockung auf fast allen Gebieten der Industrie zurückzuführen ist.

Die verringerte Absatzmöglichkeit hat naturgemäß den Wettbewerb unter den Lackfabrikanten sehr gesteigert, und dies hat zu einer weiteren Verschlechterung der Verkaufspreise der Fertigprodukte geführt. Zwar hat die Verbilligung des Terpentinöls angehalten; aber eine große Anzahl Lackfabrikanten, die noch teure Abschlüsse in diesem Artikel erfüllen mußten, hat im ersten Halbjahr 1908 einen Nutzen aus den niedrigen Terpentinölpreisen nicht ziehen können. Schellack ist ebenfalls auf dem niedrigen Preisstande verblieben, und auch Leinöl und Harz notierten erheb- Lack.

lich niedriger als im Vorjahre. Haben sonach die niedrigeren Preise von Leinöl, Terpentinöl, Schellack und Harz, wie auch u. a. von Terpentinölersatzmitteln den Einkauf viel günstiger gestaltet als im Jahre 1907, so sind doch im großen und ganzen die erzielten Ersparnisse durch Herabsetzung der Verkaufspreise der Fertigfabrikate wieder illusorisch gemacht worden. Auch kommt hinzu, daß Kopale, besonders Kauri- und Manilakopale, ihre hohen Preise behauptet haben und sogar trotz des schlechten Geschäftsganges noch gestiegen sind. Da sich an den Geschäftsunkosten nichts ersparen ließ, so muß man die Lage der Lackindustrie als gegen früher wesentlich verschlechtert und die Aussichten für 1909 als wenig günstig bezeichnen.

Firnis.

Leinölfirnis fand bei dem Stocken der Bautätigkeit ebenfalls weniger Absatz. Ueber die Rentabilitätsverhältnisse dieses Zweiges gilt das früher wiederholt Gesagte. Der Ertrag ist hauptsächlich von dem mehr oder weniger günstigen Verlauf der Leinölpreiskonjunkturen abhängig.

84. Chemische Industrie.

Industrie der Säuren und Alkalien.

Schon in den letzten Monaten des Jahres 1907 war an Stelle der starken, teilweise abnormen Anspannung der industriellen Kräfte ein ruhigerer und normalerer Zustand der Beschäftigung getreten. Wenn auch damals noch nicht sicher zu erkennen war, ob nur ein vorübergehendes Nachlassen der in den letzten zwei Jahren stetig steigenden Tendenz eingetreten sei, oder ob definitiv ein Umschwung der Konjunktur zur Depression stattgefunden habe, so zeigten doch schon die ersten Monate des Jahres 1908 deutlich, daß auch für die chemische Industrie eine Periode des Niederganges gekommen sei, und zwar teilweise in einem Umfange, der über das Maß der Befürchtungen weit hinausging. Die Produkte der chemischen Großindustrie, die Säuren und Alkalien, werden, wenn auch in verschiedenem Grade, fast in sämtlichen anderen Industrien verwendet; jeder Rückschlag von einiger Intensität in irgendeinem Industriezweig muß sich deshalb auch in den Absatzziffern der Produkte der chemischen Großindustrie geltend machen. Hauptsächlich aber dienen die Säuren und Alkalien anderen chemischen Fabriken, insbesondere den Anilinfabriken, als Rohprodukte, die mit ihrer Hilfe Farben und andere verfeinerte chemische Präparate darstellen. Wenn auch in den letzten Jahren Absatzschwankungen, hervorgerufen durch Rückgänge in anderen Industriezweigen, zu verzeichnen waren, so konnten diese nicht viel besagen gegenüber dem andauernden Prosperieren der chemischen Industrie, deren stets steigender Bedarf sonstige Ausfälle an Aufträgen deckte. Seit langer Zeit zum ersten Male trat auch bei den Anilinfabriken und bei anderen chemischen Werken größeren Umfanges ein heftiger Rückgang der Konjunktur ein. Die Werke konnten bei weitem nicht die-

jenigen Mengen der Erzeugnisse, deren Bezug sie sich durch Kontrakte gesichert hatten, und auf deren Herstellung sich die Industrie der Säuren und Alkalien eingerichtet hatte, abnehmen. Da infolge der Depression in den anderen Industriezweigen Abnehmer fehlten, so füllten sich sehr bald die Lager in den Fabriken der chemischen Großindustrie, so daß erhebliche Einschränkungen der einzelnen Betriebe, Arbeiterentlassungen u. a. m. die notwendige Folge wurden. Vermehrt wurde die üble Lage der vorwiegend auf dem Berliner Platz ihren Absatz suchenden Fabriken durch den Umstand, daß die gleichen Erscheinungen des Wirtschaftslebens auch in den benachbarten Provinzen eintraten, und daß, um dem dort bestehenden Absatzmangel entgegenzutreten, die dortigen Konkurrenzfabriken in mißverständlicher Auffassung der Konsumtionskraft von Berlin und Umgegend Verkäufe auf dem hiesigen Markte, dem sie in glücklicheren Tagen ihre Aufmerksamkeit nicht gewidmet hatten, zu erzwingen suchten. Da diese Fabriken wesentliche Mengen nicht unterbringen konnten, so erreichten sie zwar die angestrebte Absatzvermehrung nicht, wohl aber trieben sie die ständig und schnell weichenden Preise sehr bald einem Niveau zu, bei dem die Herstellungskosten nicht mehr gedeckt wurden. Diese Kosten haben sich im allgemeinen nur unwesentlich ermäßigen lassen, da ihre Hauptkomponenten sich nicht reduzieren ließen. Diese sind in erster Linie die Kohlenpreise, die unverändert hoch blieben, und die Löhne, die trotz des reichlichen Angebotes von Arbeitskräften nicht herabgesetzt werden konnten, sondern im wesentlichen die Höhe behielten, auf die sie in den letzten Jahren infolge des Arbeitermangels und der Teuerung hinaufgegangen waren. Auch die geringere Ausnutzungsmöglichkeit vorhandener Maschinen und Apparate erschwerte bis zu einem gewissen Grade die Fabrikation.

Ueber die einzelnen Artikel ist folgendes zu berichten:

Die Produktion an Schwefelsäure konnte trotz aller Anstrengungen nicht untergebracht werden. Sowohl die sächsische als auch die österreichische Konkurrenz bemühten sich, ihre Ueberproduktion weit über die Grenzbezirke hinaus zu reduzierten Preisen abzustoßen. Die hiesige Industrie mußte daher, um ihr Absatzgebiet nicht noch mehr zu verlieren, die an und für sich schon sehr niedrigen Preise noch weiter ermäßigen. Schwefelsäure

Das Geschäft in Salpetersäure bewegte sich in den bisherigen Grenzen. Infolge des Rückganges der Preise für Chilesalpeter mußten auch die Notierungen für Salpetersäure herabgesetzt werden. Salpetersäure

In Salzsäure war das Geschäft sehr wenig befriedigend. Die Vorräte häuften sich ins Ungemessene und waren selbst zu ermäßigten Preisen nicht unterzubringen. Salzsäure.

Auch bei Glaubersalz stockte die Abnahme in den letzten drei Vierteljahren, da die Glasindustrie, die dieses Salz in großen Glaubersalz

Mengen verwendet, ebenfalls unter der schlechten Konjunktur zu leiden hatte.

Salmiakgeist.

Salmiakgeist war stark begehrt; auch die Preise befriedigten einigermaßen.

Komprimiertes Ammoniak.

Komprimiertes Ammoniak für Kühlmaschinenbetrieb konnte in diesem Jahre infolge des sehr langen warmen Sommers in größeren Mengen abgesetzt werden als im Jahre vorher. Die Preise blieben fast unverändert.

Schwefelsaures Ammoniak.

Die Produktion an schwefelsaurem Ammoniak, das in der Hauptsache als Düngemittel Verwendung findet, konnte ohne besondere Schwierigkeiten untergebracht werden. Die Preise litten allerdings unter dem starken und sehr billigen Angebot von Chilesalpeter.

Kohlensaures Ammoniak.

Das Absatzgebiet für kohlensaures Ammoniak konnte zwar etwas erweitert werden, doch waren schließlich die Preise auf einem Stand angelangt, bei dem von einem Verdienst kaum noch die Rede sein kann. Es wurde deshalb gegen Ende des Jahres zu einer allgemeinen Preiserhöhung geschritten, zumal auch die englischen Fabriken bei den niedrigen Preisen ihre Rechnung nicht mehr zu finden schienen.

Zitronensäure.

Zitronensäure war während des ganzen Jahres ziemlich stark begehrt, doch konnten die Preise nicht in Einklang gebracht werden mit den Notierungen für das sizilianische Rohprodukt, dessen Vertrieb seit dem 5. Nov. 1907 auf Beschluß der italienischen Regierung seitens der eigens zu diesem Zwecke gebildeten „Camera Agrumaria“ erfolgt.

Thoriumnitrat.

Der Absatz an Thoriumnitrat war gegen das Vorjahr sehr gering, da die meisten Konsumenten noch immer von ihren Vorräten zehren, die sie vor der Erhöhung der Preise erworben haben.

Rotes Blutlaugensalz.

Rotes Blutlaugensalz mußte infolge ausländischer Konkurrenz im Preise erheblich heruntergesetzt werden. Diese Preisermäßigung führte schließlich zu einem erhöhten Absatz.

Gelbes Blutlaugensalz.

Gelbes Blutlaugensalz war in der ersten Hälfte des Jahres fast gar nicht abzusetzen, so daß die hiesige Fabrikation ganz bedeutend eingeschränkt werden mußte. Die Fabrikanten, welche Berliner und Pariser Blau aus diesem Artikel herstellen, konnten ebenfalls infolge schlechter Konjunkturverhältnisse ihre Fabrikate nicht genügend unterbringen. Später besserte sich die Situation, und auch das Geschäft mit Amerika, wohin sonst große Quantitäten exportiert wurden, nahm einen kleinen Aufschwung. Die Erlöse waren wenig befriedigend, und die Beschaffung des Rohmaterials mußte zum Teil mit Geldopfern geschehen, da sich die Gasanstalten zu einem Verkaufe ihrer Gasreinigungsmasse, die das Rohmaterial für diesen Artikel bildet, zu entsprechenden Preisen nur schwer entschließen konnten.

Pigment- und Mineralfarben-industrie.

Der Absatz von Pigment- und Mineralfarben war im verflossenen Jahre sowohl im Inlande als auch im Auslande außerordentlich schlecht und wies gegen das Jahr 1907 einen ganz erheblichen Rückgang auf. Obgleich ein Teil der Rohmaterialien sich infolge des Niederganges der Metallpreise verbilligt hatte, so rechtfertigte ihre Preisermäßigung doch in keiner Weise den starken Rückgang der Verkaufspreise im Jahre 1908, der verhältnismäßig viel intensiver als bei den Rohmaterialien erfolgte. Ein weiteres ungünstiges Moment bildete der Umstand, daß die Gestehungskosten der einzelnen Fabrikate sich infolge des durch die eingeschränkte Produktion herbeigeführten Wachsens der Regiespesen relativ höher stellten als sonst. — Was die einzelnen Verwendungszwecke anbelangt, so war das Geschäft in Farben für die Buntpapierfabrikation ganz außerordentlich lustlos und infolgedessen der Umsatz dem des Vorjahres bedeutend nachstehend. Der Grund hierfür ist zum größten Teil darin zu suchen, daß durch das vollständige Daniederliegen der amerikanischen Industrie der Export nach Amerika äußerst beschränkt war. Der Umsatz in Tapetenfarben ist im abgelaufenen Jahre noch weiter zurückgegangen, da die Tapetenindustrie durch die anhaltend ungünstige Lage des Baumarktes stark in Mitleidenschaft gezogen ist. Permanentweiß (Blanc-Fixe, künstlich schwefels. Baryt) erzielte auch im Jahre 1908 einen sehr lebhaften Umsatz, obgleich der Export auch in diesem Produkt eine erhebliche Einbuße erlitten hat. In graphischen Farben ließ der Umsatz nur unwesentlich nach. In Anstrichfarben war das Geschäft noch erheblich geringer als im Vorjahre und der Konsum äußerst klein; denn auch dieser Geschäftszweig unterlag der Einwirkung der ungemein traurigen Lage des Baumarktes. Der Markt für Pariserblau zeigte unverändert das ungünstige Bild der voraufgegangenen Jahre, obgleich der Preis von blausaurem Kali wesentlich niedriger geworden ist. — Der Export weist nach sämtlichen Ländern (Belgien, Niederlande, Oesterreich-Ungarn, Italien, Spanien, Portugal, Schweiz, Frankreich, England, Skandinavien, Vereinigte Staaten von Amerika, Süd-Amerika, China und Japan usw.) einen bedeutenden Rückgang auf; nach den zuletztgenannten Ländern setzte er fast gänzlich aus. — Das gute Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern blieb in der Mineralfarbenbranche auch im verflossenen Jahre ungetrübt; freilich machte sich infolge der wesentlich verringerten Produktion ein Ueberangebot von Arbeitskräften bemerkbar. — Kartelle und Syndikate übten wieder nur einen unwesentlichen Einfluß auf die Mineralfarbenindustrie aus, da sich ihre Preisnotierungen in angemessenen Grenzen hielten.

Industrie der chemischen und pharmazeutischen Präparate.

Der Absatz in Chemikalien für die Pharmazie bewegte sich zwar im allgemeinen in den Grenzen des Vorjahres, dagegen ließ der Absatz in Chemikalien für industrielle Verwendung zum

Teil sehr zu wünschen übrig. Auch waren die Preise für beide Kategorien einem ziemlich heftigen Konkurrenzkampf unterworfen.

Ueber die einzelnen Artikel ist folgendes zu berichten:

Borpräparate.

Nach Borpräparaten bestand während des ganzen Berichtsjahres eine lebhafte Nachfrage. Eine Preisänderung fand nicht statt.

Karbolsäure.

Karbolsäure wurde weniger verlangt und ging im Preise zurück, was auf die Ausbreitung der sonstigen Desinfektionsmittel zurückzuführen sein dürfte.

Salizylpräparate.

Salizylpräparate bewegten sich sowohl hinsichtlich des Absatzes als auch hinsichtlich der Preisstellung im Rahmen des Vorjahres.

Tannin, Brechweinstein.

Tannin und Brechweinstein ließen infolge des völligen Daniederliegens der Textilindustrie im Absatz sehr zu wünschen übrig. Infolge der weichenden Preise für die Rohmaterialien gingen auch die Notierungen für Tannin im Laufe des Jahres um etwa 5 % zurück.

Schwefeläther, Kollodium.

Der Export an Schwefeläther hat infolge der niedrigen Auslandspreise für Sprit völlig aufgehört. Für den inländischen Konsum richteten sich die Notierungen, wie üblich, nach den jeweiligen Preisen der Spirituszentrale für 96 %igen Alkohol; dasselbe gilt auch für Kollodium.

Bismutpräparate, Chloralhydrat, Chloroform.

In Bismutpräparaten war das Geschäft infolge Aufrechterhaltung des vorjährigen Preises für Bismutmetall ziemlich lebhaft; in Chloralhydrat und Chloroform war es normal.

Formalin.

Formalin erfreut sich immer ausgedehnterer Anwendung für Desinfektionszwecke, namentlich in Form der Formalingas-Desinfektionsmethode durch Vergasung von Paraformpastillen.

Jod- und Brompräparate.

Das Geschäft in Jod- und Brompräparaten bewegte sich in den Bahnen des Vorjahres. Auch hat eine Preisveränderung für beide Artikel nicht stattgefunden.

Permanganat.

Die Nachfrage nach Permanganat war, zum Teil infolge des Auftretens der Cholera in Rußland, ziemlich lebhaft; die Preise für den Artikel blieben trotzdem unverändert.

Glyzerin.

Die Lage des deutschen Glyzerinmarktes hat eine erhebliche Besserung gegen das Vorjahr erfahren. Sie wurde hervorgerufen durch eine in vielen Betrieben eingeführte Spaltung der zu verarbeitenden Fette und durch die günstige Wirkung, welche die vor Jahresfrist ins Leben getretene Konvention für den Verkauf gereinigter Glyzerine gebracht hat. Hinsichtlich der Spaltung der Fette in Fettsäuren und Glyzerin ist zu bemerken, daß in früheren Jahren der deutsche Konsum in Rohglyzerin seine Deckung fast ausschließlich im Auslande suchte, da die deutsche Produktion an Rohglyzerin nur einen verschwindend kleinen Teil desjenigen Quantums decken konnte, welches zur Fabrikation gereinigter Glyzerine erforderlich war. Die Verhältnisse haben

aber insofern eine günstige Wendung genommen, als die Spaltung der Fette größere Quantitäten Rohglyzerins dem deutschen Markte zuführte, wodurch ein großer Teil des heimischen Bedarfs für die Zwecke der Herstellung gereinigten Glyzerins gedeckt werden konnte. — Gereinigtes Glyzerin notierte zu Anfang des Jahres, entsprechend den Preisen für Rohware, ziemlich hoch, flaute alsdann bis gegen Mitte des Jahres ab und zog gegen den Herbst wieder an, wie es meistens bei Beginn der kälteren Jahreszeit der Fall zu sein pflegt.

Lanolin (Adeps lanae) hat seine dominierende Stellung als Salbenkörper beibehalten, da bis jetzt noch kein anderer Salbenkörper aufgetaucht ist, der dem Lanolin Abbruch tun konnte. Auch die Präparate des Lanolins, Lanolinseife und Lanolincream, erfreuen sich dauernd der Gunst des Publikums. Lanolin.

Ueber einen normalen Geschäftsgang wird uns für medizinische Spezialitäten berichtet. Medizinische Spezialitäten.

85. Apothekergewerbe.

Die geschäftliche Lage des Apothekergewerbes war im Jahre 1908 nicht günstig. Die Bestrebungen, die auf eine allgemeine Durchführung der persönlichen Betriebsberechtigung hinzielen und neuerdings wieder in einem vom Reichsamte des Innern der öffentlichen Kritik unterbreiteten Entwurfe eines Reichsapothekengesetzes ihren Ausdruck gefunden haben, lassen erkennen, daß in den maßgebenden Kreisen nicht überall die Erkenntnis vorhanden ist, daß die Apotheke einen Gewerbebetrieb darstellt, der als solcher behandelt werden sollte. Wenn neuerdings gemeldet wird, daß der Entwurf die gesetzgebenden Körperschaften in der nächsten Zeit noch nicht beschäftigen werde, so ist es zwar erfreulich, daß ein solcher Schritt nicht ohne die eingehendste Prüfung getan werden soll, die nun schon seit Jahrzehnten andauernde Unsicherheit über die schließliche Regelung der gesetzlichen Grundlagen des Gewerbes läßt aber den Stand nicht zur Ruhe kommen. Konzessionswesen.

An dem allgemeinen, wenn auch in letzter Zeit etwas verlangsamten Aufschwunge von Handel und Industrie hat das Apothekergewerbe vermöge seiner Eigenartigkeit wenig oder gar keinen Anteil; die Entwicklung der Industrie wirkt sogar in mancher Beziehung auf das Apothekergewerbe teilweise direkt schädlich ein. Unter dem Schutze des Warenzeichengesetzes, das den Wortschutz ermöglicht hat, werden mit Hilfe einer ausgedehnten Reklame in der Tagespresse dem Publikum fabrikmäßig hergestellte Arzeneien direkt angepriesen, deren Herstellung in die Apotheke gehört, die eine Bürgschaft nur für die von ihr selbst angefertigten Arzeneien bieten kann. Die Apotheker werden dadurch gezwungen, diese „Spezialitäten“, die meist nur ein kurzes Leben haben, anzuschaffen und abzugeben, ohne für diesen Spezialitäten.

Einbruch in das Gebiet der Apotheke wenigstens durch einen entsprechenden Rabatt auch nur teilweise entschädigt zu werden, während das Publikum für die Mittel meistens sehr hohe Preise zahlt.

Konkurrenz der Drogenhandlungen.

Auf der anderen Seite wird durch die stetig an Zahl wachsenden Drogenhandlungen das Apothekergewerbe in seiner geschäftlichen Entwicklung gehemmt. Die Uebertretung der Bestimmungen der Kaiserlichen Verordnung über den Verkehr mit Arzeneimitteln in den Drogenhandlungen nimmt einen größeren Umfang an. Die behördliche Beaufsichtigung ist teils unzureichend, teils wirkungslos, da die ungenügende Fassung jener Verordnung sowie die vielfache Mangelhaftigkeit der Information der Gerichte durch Sachverständige eine Bestrafung verhindern, und schließlich, wenn es zu einer Verurteilung kommt, die Strafen so geringfügig sind, daß sie unwirksam bleiben.

Arzeneitaxe, Zahl und Gehälter der Angestellten.

Die deutsche Arzeneitaxe für 1908 hat diejenigen Erhöhungen, namentlich der Arbeitspreise, welche in Anbetracht der stetigen allgemeinen Erhöhung der Preise aller notwendigen Lebensbedürfnisse dringend nötig sind, nicht gebracht. Auf der anderen Seite steigt die Schwierigkeit der Beschaffung von Kapital, das sich immer mehr der Industrie zuwendet. Der infolge der neuen Prüfungsordnung eine Zeitlang eingetretene Mangel an Assistenten hat zwar jetzt etwas nachgelassen, die Zahl der in das Fach eintretenden Eleven sinkt jedoch infolge der Unsicherheit, in welcher Richtung die Regelung der oben erwähnten Gewerbefrage erfolgen wird, und auch infolge der Erhöhung der Anforderungen an die Vorbildung von der Obersekundareife auf die Primareife ständig. In Preußen ist von 1904 bis 1907 die Zahl der jährlich in das Fach eintretenden jungen Leute von 1317 auf 821 herabgegangen. Der zeitweilige, aber auch jetzt noch nicht ganz überwundene Assistentenmangel hat eine bedeutende Steigerung der Gehälter nach sich gezogen.

Lieferung an Krankenkassen.

In geradezu gefahrdrohender Weise wird das Apothekergewerbe durch die Entwicklung des Krankenkassenwesens beeinflußt. Die Bestimmung des Gesetzes, wonach die Kassen befugt sind, mit bestimmten Apotheken Lieferungsverträge abzuschließen, wird von ihnen unter Benutzung ihrer großen wirtschaftlichen Macht rücksichtslos ausgenutzt, und die Apotheker stehen diesem Vorgehen heute noch ziemlich machtlos gegenüber, da ihnen gegen den Boykott, wie er z. B. in den Jahren 1901—1903 über den größten Teil der Berliner Apotheken verhängt wurde, nicht das Mittel der Lieferungsverweigerung zu Gebote steht. Die Berliner Apotheken sind seinerzeit gezwungen worden, neben einer sehr billigen Handverkaufsliste einen Rezepturrabatt von 20 % auf die Arzeneitaxe zu bewilligen, ein Satz, der einen Verdienst kaum noch gewährt. Die Reform des Krankenversicherungsgesetzes wird hierin

Wandel schaffen müssen, wenn die Arzeneiversorgung des Publikums nicht gefährdet werden soll.

Zusammenschluß der Apotheker zur Wahrung ihrer Interessen.

Der Deutsche Apotheker-Verein in Berlin, dem rund 4400 Mitglieder, darunter die große Mehrzahl der Berliner Apotheker, angehören, und der bemüht ist, die Interessen des Standes zu vertreten, sucht andauernd durch Selbsthilfe diese Uebelstände zu bekämpfen, zu deren Beseitigung der Staat die Mittel versagt. Er hat gemeinsam mit dem „Berliner Apotheker-Verein" die „Handelsgesellschaft Deutscher Apotheker m. b. H." in Berlin gegründet, die den Einkauf und die Herstellung von pharmazeutischen und chemischen Präparaten, Verbandstoffen usw. betreibt und bei einem Stammkapital von 2 535 000 Mk. im Jahre 1907 einen Umsatz von über 7 Mill. Mk. erzielte. Ferner ist innerhalb des Vereins eine besondere Genossenschaft errichtet worden, welche die Herstellung von gebrauchsfertigen Arzeneien in besonderen Packungen unter einem gemeinsamen Warenzeichen in den einzelnen Apotheken zu fördern bestimmt ist. — Im neuen Hansaviertel Berlins, zwischen der Levetzow- und Dortmunderstraße, wird von einer besonderen Gesellschaft mit beschränkter Haftung mit einem Kostenaufwand von $1^1/_2$ Mill. Mk. ein „Vereinshaus deutscher Apotheker" gebaut, in das nach seiner Fertigstellung im Herbst 1909 die Geschäftsräume der „Handelsgesellschaft Deutscher Apotheker m. b. H.", des „Deutschen Apotheker-Vereins", des „Berliner Apotheker-Vereins" usw. verlegt werden sollen. Die alsdann noch verbleibenden Räume sind an Firmen vermietet, die in enger Geschäftsverbindung mit den Apothekern stehen. Unter anderem wird in dem Erdgeschoß an der Levetzowstraße eine ständige Ausstellung pharmazeutischer Bedarfsartikel ihren Platz finden.

86. Eis- und Kälteindustrie, Eishandel, Luftverflüssigung.

Eis- und Kälteindustrie.

Für die Lebensmittelbranche gewinnt die Verwendung von Kühl- und Gefrierräumen von Jahr zu Jahr größere Bedeutung. Wenn der Umfang der Benutzung auch im Berichtsjahre keine Fortschritte, sondern sogar eine Einschränkung erfahren hat, so lag dies in den Geschäftsverhältnissen im allgemeinen und in der ungünstigen Lage des Handels, speziell in Butter und Eiern im besonderen. Im Eisgeschäfte herrschten günstige Verhältnisse, da infolge einer nicht zu reichen Natureisernte die Verkaufspreise durchweg in einer Höhe gehalten werden konnten, die einigermaßen einen Gewinn ließ. Im Vergleich mit anderen Großstädten ist aber das Eisgeschäft in Berlin immer noch ungünstig. Ein beträchtlicher Teil des Bedarfs wurde wieder durch Kunsteis gedeckt.

Handel mit Natureis.

Die Preise von Natureis waren im Jahre 1908 höher als im Jahre 1907, da die Eisernte im Winter 1907/08 nicht groß

gewesen war. In Berlin und Umgegend waren daher die Bestände Ende des Berichtsjahres auch ziemlich geräumt, und es ist anzunehmen, daß das abgelaufene Jahr dem Eishandel einen bescheidenen Nutzen gebracht hat. Sehr lebhaft war das Geschäft in Natureis während der heißesten Zeit des Berichtsjahres.

Luftverflüssigung.

Der aus der Zerlegung der „flüssigen Luft“ gewonnene Sauerstoff findet immer weitere Verwendung in der Industrie; der Konsum ist im abgelaufenen Jahre wieder gestiegen. Auch das Gebrauchsgebiet von Stickstoff hat sich erweitert; seit einiger Zeit dient Stickstoff in zahlreichen Gewerbebetrieben auch zur explosionssicheren und unverbrennbaren Lagerung von feuergefährlichen Flüssigkeiten, wie Benzin, Benzol, Aether, Spiritus, Petroleum usw.

87. Terpentinöl und Harze. Schellack.

Terpentinöl. Preisentwicklung.

Der Handel mit Terpentinöl und Harz stand im Berichtsjahre unter der Einwirkung starker Preisrückgänge. Das für die Preisbewegung immer noch maßgebende amerikanische Terpentinöl notierte Anfang Januar auf dem Hamburger Markte etwa 80 Mk. für 100 kg, fiel langsam aber stetig bis Mitte des Jahres auf etwa 60 Mk. und erreichte im Oktober den niedrigsten Preisstand des Jahres mit 54,50 Mk. Von da ab hoben sich die Preise wieder langsam bis zum Schluß des Jahres auf etwa 57,50 Mk. Es ist anzunehmen, daß dieser erhebliche Preisrückgang zum Teil auf die Nachwehen der jetzt wohl ziemlich wieder überwundenen amerikanischen Wirtschafts- und Finanzkrisis zurückzuführen ist, doch scheinen auch eigentümliche Manipulationen im Produktionslande vorgekommen zu sein. Von zuverlässiger Seite wurde aus New York berichtet, daß noch immer zwischen Exporteuren und Produzenten Streitigkeiten über die Beherrschung dieses Artikels beständen und daß zu diesem Zwecke große Vorräte aufgespeichert worden seien, die jeden Augenblick auf den Markt geworfen werden könnten. Diese höchst unsichere Situation für die Konsumenten wurde aber noch verschärft durch Nachrichten über die Erhebung einer Anklage gegen das führende amerikanische Exporthaus wegen Verletzung des Shermangesetzes. In der Folge haben die von seiten der amerikanischen Regierung angestellten Erhebungen eine Reihe unzulässiger Eingriffe der Interessenten in die Preisbildung festgestellt. Die Untersuchungen dauern noch fort, und es ist einstweilen noch nicht abzusehen, wie die Preisbildung des Artikels sich in der Folge gestalten wird, nachdem die unnatürlichen Einwirkungen durch Gesetzesvorschriften ausgeschaltet sind.

Deutschlands Verbrauch an Terpentinöl.

Nach einem Berichte des Kaiserlich Deutschen Generalkonsulats in New York wurde im Rechnungsjahre 1907 nach Deutschland (direkt) für 1 884 384 Doll. Terpentinöl exportiert, nach den Niederlanden für 1 207 652 Doll. und nach Belgien für

1 309 117 Doll. Es kann mit Sicherheit angenommen werden, daß der größere Teil des Exports nach den vorbenannten beiden Ländern auch für Deutschland bestimmt gewesen ist. Nach diesem amtlichen Bericht hätte also Deutschland im Jahre 1907 fast für 4 Mill. Doll. Terpentinöl verbraucht. Außer Amerika versorgen aber auch in erheblichem Maße Frankreich, Griechenland, Spanien und Portugal, zu geringem Teile auch Schweden, den deutschen Markt. Russisches Terpentinöl (Kienöl) ist nicht als eine eigentliche Konkurrenz der vorbenannten Provenienzen zu betrachten, wenigstens nicht in dem handelsüblichen rohen und ungereinigten Zustande. Die Preise des Kienöls sind naturgemäß in gewissem Maße abhängig von den Preisen des Terpentinöls. Sind die letzteren niedrig, so sinkt auch der Preis des Kienöls. Die Preise für russisches Terpentinöl (Kienöl) betrugen Anfang des Berichtsjahres etwa 38,50 Mk. loko Berlin, sanken analog der Bewegung auf dem Terpentinölmarkte bis gegen Ende Juli auf etwa 31 Mk. und schlugen dann langsam wieder eine steigende Richtung ein. Ende Dezember war der Preis etwa 36 Mk., loko Berlin. Das rektifizierte russische Terpentinöl behauptet sich auf dem deutschen Markte und wird jetzt in einer so vorzüglichen Qualität geliefert, daß anzunehmen ist, daß die Abneigung vieler Konsumenten gegen sogenannte Holzterpentinöle im Laufe der Zeit mehr und mehr schwinden wird.

Terpentinölersatzmittel.

Unter den stark gewichenen Preisen für Terpentinöl hatten naturgemäß die Ersatzmittel für Terpentinöle in erster Linie zu leiden. Der Hauptbestandteil dieser Ersatzmittel, Benzin, ist ebenfalls wesentlich im Preise gesunken, aber bei dem niedrigen Preise für Terpentinöl machte sich geringere Neigung zum Verbrauch von Terpentinölersatzmitteln bemerkbar, so daß der Konsum hierin zweifellos zurückgegangen ist.

Amerikanische Harz.

Die Cifpreise für amerikanisches Harz hielten sich während des vergangenen Jahres gleichfalls auf niedriger Basis. Amerikanisches Harz, Marke „B", notierte Anfang Januar etwa 14,50 Mk. für 100 kg, fiel im September langsam bis auf etwa 11,75 Mk. und stieg dann wieder langsam bis zum Schlusse des Jahres auf etwa 13,50 Mk. Alle die Momente, welche in Amerika für die Preisbildung des Terpentinöls maßgebend sind, treffen in gleicher Weise auch auf amerikanisches Harz zu.

Schellack.

Wie in früheren Jahren, so waren auch in der Saison 1907/08 die Berichte über die Stocklackernte irreführend; die in Aussicht gestellte Ernte wurde im Anfang der Saison als klein gemeldet; in Wirklichkeit fiel sie aber größer aus als die letzte Ernte. Die Gesamtproduktion für die Saison (1. November 1907 bis 31. Oktober 1908) stellte sich auf 210 938 Kisten gegen 206 114 Kisten in der Saison 1906/07. Der Verbrauch der letzten Ernte verteilte sich wie folgt:

England	76 404	Kisten
Europäischer Kontinent	68 206	„
Amerika	63 868	„
Diverse	2 460	„
Zusammen	210 938	Kisten

Der Verbrauch der einzelnen Länder verteilte sich auf folgende Arten:

	Orange	Granat	Button
England	60 856 Kisten	6 765 Kisten	8 783 Kisten
Europäischer Kontinent	54 633 „	9 478 „	4 095 „
Amerika	58 536 „	3 005 „	2 327 „
Diverse	2 367 „	— „	92 „
Total	176 392 Kisten	19 249 Kisten	15 297 Kisten

Die Preisschwankungen waren im Laufe des Berichtsjahres im Vergleich mit denen des Vorjahres verhältnismäßig klein; die Preise zeigten mit wenig Unterbrechungen eine weichende Tendenz.

Am 1. Januar waren die Preise für:

	fine Orange	T N (in sh per Cwt. engl.)	A C
1901	80—90	59—60	62—63
1902	135—137/6	122—124	120—125
1903	140—145	123—124	115—116
1904	240—250	223—224	200—202/6
1905	220—230	170—175	160—165
1906	195—205	179—180	190—192/6
1907	235—245	212—213	202—203
1908	165—175	125—127/6	170
1909	105—115	82—83	80—85

Die Vorräte in London betrugen am 1. Jan.:

	Orange	Granat	Button	Zusammen
1906	14 756	655	5 930	21 301
1907	7 658	1 085	3 706	12 449
1908	18 644	1 529	4 744	24 912
1909	41 212	2 483	4 426	48 121

Der Wert für T N loco London betrug am 1. Jan. per Cwt. engl. in sh:

1906	181	1908	122/6
1907	213	1909	80

88. Petroleum und andere Mineralöle.

Petroleum. Einfuhr.

Im Berichtsjahre wurden nach Deutschland 10 163 308 dz gereinigtes Erdöl oder Leuchtpetroleum, d. h. 211 169 dz mehr als im Vorjahre, eingeführt. Der Inlandsverbrauch stellte sich auf 10 154 687 dz gegenüber 9 937 194 dz im Jahre 1907. Wie bisher stammte der bei weitem größte Teil der Einfuhr aus den Vereinigten Staaten von Amerika. Sehr stark hat die Einfuhr von galizischem Leuchtpetroleum zugenommen. Sie ist von 819 049 dz im Jahre 1907 auf 1 310 326 dz im Berichtsjahre, d. h. um 491 277 dz oder fast 60 %, gestiegen. Die galizische Petroleumproduktion

hat in den letzten Jahren eine bedeutende Ausdehnung gewonnen und sieht sich immer mehr auf den Export angewiesen. Das Deutsche Reich kommt für sie als ein geeignetes Absatzgebiet ganz besonders in Betracht, und es liegt auch im Interesse der deutschen Konsumenten, daß der Standard Oil Co. und den ihr nahestehenden russischen und rumänischen Petroleumproduzenten auf dem deutschen Markte eine wirksame Konkurrenz erwächst. Die Einfuhr von russischem Leuchtpetroleum, die in den letzten Jahren andauernd zurückgegangen ist, hat im Berichtsjahre eine weitere Abnahme erfahren. Sie hat sich um 247 800 dz, d. h. um fast 35 %, gegenüber dem Vorjahre vermindert. In noch stärkerem Maße ist allerdings die Einfuhr von rumänischem Petroleum zurückgegangen, nämlich von 256 958 dz auf 87 504 dz, d. h. um 169 454 dz oder um fast 66 %.

Die Einfuhr von gereinigtem Erdöl, d. h. Leuchtpetroleum, betrug in den letzten drei Jahren in Doppelzentnern:

	1906	1907	1908
Insgesamt	9 506 893	9 944 139	10 163 308
davon			
aus den Vereinigten Staaten von Amerika	7 801 338	8 138 280	8 286 497
Rußland	930 390	721 488	473 688
Oesterreich - Ungarn	598 372	819 049	1 310 326
Rumänien	119 597	256 958	87 504

Die Einfuhr von Rohpetroleum weist ebenfalls eine Zunahme auf, hielt sich aber wie seither in engen Grenzen. Es wurden 352 523 dz eingeführt, wovon 281 787 dz. auf den Veredelungsverkehr kamen. Die Einfuhr von Rohpetroleum betrug in den letzten drei Jahren in Doppelzentnern:

	1906	1907	1908
Insgesamt	182 147	269 441	352 523
davon			
aus den Vereinigten Staaten von Amerika	.	188 320	181 033
Oesterreich - Ungarn	.	37 930	60 900
Niederl.-Indien . .	.	42 603	105 606

Ueber die Verhältnisse in der Rohölproduktion in den wichtigsten für den deutschen Konsum in Betracht kommenden Ländern ist folgendes zu berichten: Produktion.

Die Produktion der Vereinigten Staaten von Amerika hat im Berichtsjahre um 5—9 % zugenommen; sie wird auf 175—180 Mill. Barrels geschätzt gegenüber 160 Mill. Barrels im Jahre 1907 und 126,5 Mill. Barrels im Jahre 1906. Die geringe Zunahme wird auf die große Produktion des Vorjahres, von der Anfang 1908 noch sehr große Vorräte vorhanden waren, sowie auf Störungen der Gewinnung durch Ueberschwemmungen, Brände, teilweise auch durch Dürre und Nachlassen der Produktion, zurückgeführt. Wenn trotzdem das Gesamtergebnis der Förderung zugenommen hat, so ist das auf die Zunahme der Produktion in

Kalifornien und Illinois zurückzuführen. Die Rohölpreise sind in Kalifornien gestiegen, in den übrigen Produktionsgebieten haben sie sich zumeist auf dem vorjährigen Stand erhalten.

Die Naphtaausbeute auf der russischen Apscheronhalbinsel ist im Berichtsjahre zurückgegangen. Sie betrug 465,2 Mill. Pud gegenüber 474,96 Mill. Pud im Jahre 1907 und 447,4 Mill. Pud im Jahre 1906.

Die galizische Petroleumproduktion hat im letzten Jahre bedeutend zugenommen. Sie wird auf 17 Mill. Doppelzentner geschätzt gegenüber einer Produktion von 11,6 Mill. Doppelzentnern im Jahre 1907 und 7,6 Mill. Doppelzentnern im Jahre 1906. Die galizische Rohölproduktion leidet noch immer unter einer Ueberproduktion. Hierdurch, sowie durch den Mangel an Lagerräumen und Beförderungsgelegenheit wurde der Rohölpreis auf einen Stand herabgedrückt, wie er noch nicht dagewesen war. Ein Teil der Rohölproduzenten hat sich zu einem Landesverband der galizischen Rohölproduzenten G. m. b. H. im Lemberg zusammengeschlossen. Die Raffinerien haben zwar etwas günstiger abgeschlossen als die Rohölproduzenten, doch wurde ihr Ergebnis durch den niedrigen Preis für raffiniertes Petroleum herabgedrückt.

In Rumänien wurde im Berichtsjahre gegen die für viele kleinere Raffinerien ruinösen Preisunterbietungen auf dem Leuchtölmarkt, die von der rumänischen Tochtergesellschaft der Standard Oil Co. ausgingen, ein Gesetz erlassen, durch das die Regierung ermächtigt wurde, den Gesamtinlandsbedarf an Leuchtöl alljährlich festzusetzen und ihn unter die bestehenden oder sich noch bildenden Raffinerien des Landes auf Grund ihrer Leistungsfähigkeit zu verteilen. Außerdem hat die Regierung den Höchstpreis festzusetzen, zu dem alle Raffinerien verpflichtet sind, das Leuchtpetroleum zu verkaufen. Die rumänische Petroleumgewinnung betrug im Berichtsjahre 1 147 727 t gegenüber 1 129 097 t im Jahre 1907.

Preise. Die Preise für raffiniertes Petroleum erfuhren im Berichtsjahre nur eine geringe Veränderung. In New York hielt die Notierung für die Marke „Standard white“ sich bis zum September auf 8,75 und wurde dann angeblich infolge Verbilligung des Verpackungsmaterials auf 8,50 Cents per Gallone herabgesetzt; diese Notierung blieb bis Ende 1908 bestehen. Die New Yorker Notierungen für Standard white betrugen in den einzelnen Monaten der letzten drei Jahre:

Tab. 106. New Yorker Petroleumnotierungen für Standard white pro Gallone (2,85 kg) in Cents

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1906	7.60	7.60	7.60	7.60	7.60—7.80	7.80	7.80—7.70	7.70—7.50	7.50	7.50	7.50	7.50
1907	7.50—7.75	7.75	7.75—8.20	8.20	8.20	8.20—8.45	8.45	8.45	8.45	8.45—8.75	8.75	8.75
1908	8.75	8.75	8.75	8.75	8.75	8.75	8.75	8.75	8.75—8.50	8.50	8.50	8.50

In Hamburg war die Petroleumnotierung bis zum August,

in welchem Monat eine Erhöhung von 15 Pfg. pro 50 kg für die amerikanische Provenienz eintrat, unverändert. Die hiesigen Preise wurden von dieser Veränderung nicht berührt, vielmehr sahen sich die größeren Firmen der Branche am Platze in gegenseitiger Konkurrenz und infolge billigerer Angebote aus zweiter Hand dazu veranlaßt, eher zu niedrigeren Preisen als im Vorjahre Verkäufe abzuschließen. Bis Anfang März kostete amerikanisches Petroleum, Standard white, 23,40 Mk. pro 100 kg, russisches und galizisches Petroleum 22,50 Mk. Mit Aufgang der Schiffahrt wurde der Preis für amerikanisches Petroleum auf 22,75 Mk. herabgesetzt, und daraufhin ermäßigten sich auch die Notierungen für russisches und galizisches Petroleum bis auf ca. 21 Mk. Im großen und ganzen war der Absatz befriedigend, obwohl die Fortschritte auf dem Gebiete anderer Beleuchtungsarten, wie bei Gas und elektrischem Licht, auch hier nicht ohne Einfluß geblieben sind. Angesichts der ruhigen Marktlage ist auf größere Preisschwankungen für die nächste Zeit nicht zu rechnen. — Die Großhandelspreise für amerikanisches und russisches Petroleum betrugen in Berlin in den einzelnen Monaten der letzten drei Jahre:

Tab. 107. Großhandelspreise von Petroleum in Berlin, verzollt, mit Faß 20% Tara, netto Kasse, ab Lagerhöfen (in Mark für 100 kg).

		Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Amerikanisches standard white	1906	22.55	22.25	22.25	22.25	22.25	22.25	22.25	22.05	21.80	21.45	21.45	21.45
	1907	21.45	21.45	21.45	21.45	21.45	22.07	22.45	22.45	22.95	23.10	23.25	23.40
	1908	23.40	23.40	22.85	22.70	22.55	22.55	22.55	22.55	22.55	22.55	22.55	22.55
Amerikanisches water white	1906	24.85	24.55	24.55	24.55	24.55	25.55	24.55	24.35	24.10	23.75	23.75	23.75
	1907	23.75	23.75	23.75	23.75	23.75	24.37	24 75	24.75	25.15	25.40	25.55	25.70
	1908	25.70	25.70	25.45	25.35	25.25	25.25	25.25	25.25	25.25	25.25	25.25	25.25
Russisches Petroleum	1906	21.50	21.15	21.15	20.20	20.50	20.40	20.50	20.50	20.35	20.05	20.05	20.05
	1907	20.12½	20.12½	20.35	20.50	20.50	20.70	21 20	21.20	21.70	21.80	21.85	21.85
	1908	22.50	22.50	21.30	21.10	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95	20.95

Die Jahresdurchschnittspreise im hiesigen Großhandel betrugen nach den Angaben des Reichsstatistischen Amts in Mark für 100 kg:

Tab. 108. Jahresdurchschnittspreise im Berliner Petroleumgroßhandel.

	1903	1904	1905	1906	1907	1908
Amerikanisches standard white	24.39	21.60	20.42	22.02	22.24	22.73
„ water white .	28.11	23.81	22.60	24.32	24.54	25.35
Russisches Petroleum	22.10	19.32	18.74	20.53	20.86	21 25

Der Verbrauch von Benzin ist weiterhin infolge der ausgedehnten Automobil- und Motorenindustrie gestiegen. Die Preise gingen infolge größeren Angebotes sowohl wie auch durch fortwährende Unterbietungen der Raffinerien und Importeure herunter. Einige dieser Gesellschaften suchen in neuester Zeit sogar jeden Automobilbesitzer und Chauffeur mit Angeboten auf, so daß dem Zwischenhandel immer mehr Interesse an dem Artikel verloren geht. Benzin

Schmieröle.

Im Mineralölgeschäft haben sich die Umsätze in Berlin wohl im allgemeinen nicht wesentlich verringert; es wird aber immer schwieriger, bei Verkäufen auch nur einigermaßen günstigere Preise zu erreichen und dem Geschäfte Rentabilität zu geben. Die oft erwähnten ungünstigen Berliner Lager- und Verschiffungsverhältnisse lassen den Oelhändler nicht weit über die Grenzen Berlins hinaus arbeiten, und vom Export dürfte kaum die Rede sein. Die Oelpreise haben durchaus Rückgänge erfahren. Die Preise für russische Oele haben sich seit Anfang 1908 um 1—2 Mk. pro 100 kg ermäßigt. Der Artikel findet durch die guten amerikanischen Oele und gewisse im Hamburger Freihafen hergestellte recht gute Spezialmarken eine erhebliche Einschränkung in der Verwendung. Amerikanische Oele haben ebenfalls Preisabschläge von 1—2 Mk. pro 100 kg erfahren, und nur einige Spezialmarken sind im Preise stabil geblieben. Oesterreichische Oele haben, soweit sie in leichteren Marken für Deutschland in Betracht kommen, verhältnismäßig erhebliche Preisrückgänge erlitten, die sich im Durchschnitt auf 1,50—2,50 Mk. pro 100 kg schätzen lassen. Es trat dadurch der Umstand ein, daß diese Fabrikate trotz des deutschen Eingangszolles von 7,20 Mk. pro 100 kg netto immer noch gut mit inländischen Oelen konkurrieren konnten. Leichte amerikanische Mineralöle wurden daher verhältnismäßig sehr wenig konsumiert. Trotzdem zugegeben werden muß, daß die deutschen Raffinerien auch weiter alles aufgeboten haben, die Fabrikate zu verbessern und schon recht Bedeutendes leisten, dürften sich die Umsätze in deutschen Oelen im Jahre 1908 kaum erheblich vergrößert haben, da das Ausland immer noch konkurrieren und in verschiedenen Marken Besseres liefern kann. Die Anstrengungen werden jedoch fortgesetzt, und man kann wohl der deutschen Oelindustrie eine günstige Zukunft vorhersagen, namentlich wenn sich die allgemeinen Verhältnisse wieder günstiger stellen. Deutschland stellt gegenwärtig nicht nur recht gute leichte Oele her, sondern auch schwere, hochvisköse Marken, die den besseren ausländischen fast ebenbürtig sind und sich sicher einen größeren Markt erobern werden.

Die Einfuhr von Schmierölen hat im Berichtsjahre etwas nachgelassen, was besonders auf den Rückgang der Einfuhr aus den Vereinigten Staaten zurückzuführen ist. Die Einfuhr aus Rußland, besonders aber die Einfuhr galizischer Schmieröle, hat zugenommen. In den letzten drei Jahren wurden an Schmieröl nach Deutschland eingeführt (in Doppelzentnern):

	1906	1907	1908
Insgesamt	1 817 887	2 266 092	2 168 873
hiervon			
aus den Vereinigten Staaten von Amerika	950 332	1 149 452	990 529
Rußland	608 502	863 719	885 114
Oesterreich-Ungarn .	128 734	217 587	267 111

89. Knochen, Knochenfabrikate und Düngemittel aller Art.

Die Preise für Rohknochen sind im Berichtsjahre um 33 bis 40 % gefallen. Durch die Gründung der Einkaufsvereinigung deutscher Leim- und Knochenmehlfabrikanten sind anstelle des verheerenden Konkurrenzkampfes für die Fabrikanten einigermaßen geordnete Verhältnisse getreten, und es scheint, daß die beteiligten Firmen in der ruhigen Arbeit, die durch die Stabilisierung der Preise und die Regelung des Marktes gewährleistet wird, ihre Befriedigung finden. Für den Handel ist das Geschäft durch die Gründung jener Vereinigung unlohnend geworden. Eine Knochen verarbeitende Fabrik hat ihre beherrschende Stellung auf dem Knochenmarkte noch dadurch befestigt, daß sie in Berlin mehrere Knochenhandelsgeschäfte und eine Knochenextraktionsanlage käuflich erwarb und dadurch den Handel zum Teil ausschaltete. Knochen.

Die Leimpreise hielten sich im abgelaufenen Jahre ungefähr auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahre. Der Verbrauch hatte allem Anscheine nach unter der allgemeinen Geschäftsstille zu leiden. Eine Erhöhung der Verkaufspreise fand seitens des am Beginn des Jahres ins Leben getretenen Syndikats der Knochenmehl- und Leimfabrikanten nicht statt. Knochenleim

Knochenfett unterlag erheblichen Preisschwankungen. Die im letzten Viertel des Jahres 1907 auf dem Markt eingetretene Depression machte in der ersten Hälfte des Berichtsjahres weitere Fortschritte. Zeitweilig stockte der Absatz vollkommen. In den Sommermonaten besserte sich die Situation, die Preise stiegen allmählich wieder und erreichten im Spätherbst wieder annähernd die normale Höhe. Knochenfett.

Knochenmehl erzielte in allen Sorten guten Absatz zu wenig veränderten Preisen. Entleimtes Knochenmehl wurde zu Anfang des Jahres mit 3,90—4 Mk. pro 50 kg bezahlt und ging im Herbst um 25 Pfg. zurück. Auch für gedämpftes Knochenmehl ging der Preis im Herbst etwas zurück. Rohes Knochenmehl und Mischmehl wurden zu normalen Preisen schlank aus dem Markt genommen. Knochenmehl

Knochenschrot verliert in Deutschland immer mehr an Interesse. Im Anfang des Jahres betrug der Preis cif Hamburg 5,50—6 Mk., gegen Jahresschluß 4,80—5,40 Mk. pro 50 kg. Knochenschro

Chilesalpeter hielt sich von Anfang des Jahres bis gegen Mitte auf ca. 10 Mk. pro 50 kg. Von da ab ging der Preis für sofort greifbare Ware allmählich bis auf 9,20 Mk. herab. Chilesalpeter

Schwefelsaures Ammoniak zeigte eine ähnliche Preisbewegung wie sein Konkurrenzartikel Chilesalpeter. Der Preis ging von 12,90 Mk. allmählich um ca. 1 Mk. pro 50 kg zurück. — Vielleicht machte sich bei den beiden zuletzt genannten stickstoffhaltigen Schwefelsaure Ammoniak.

Düngemitteln bereits der Einfluß der geplanten, teilweise schon in der Ausführung begriffenen großen Werke zur Gewinnung von Stickstoff aus der Luft zur Herstellung von Düngemitteln geltend.

Phosphate.

Phosphate gingen ebenfalls im Preise zurück. Florida Hard Rock kostete am Anfang des Jahres 3,70—4,00 Pfg. pro Prozent Phosphorsäure in 50 kg; im September und Oktober ermattete jedoch die Marktlage für diesen Artikel. Algier- und Tunisphosphate kosteten bei 70—83 % Phosphorsäuregehalt 3 bis 3,10 Pfg. pro Prozent Phosphorsäure, später ging der Preis auf 2,70—2,80 Pfg. zurück. Diese Phosphate werden hauptsächlich in Frankreich verbraucht, während in Deutschland Florida Rock bevorzugt wird. — Superphosphat zeigte keine namhaften Preisveränderungen.

Blutmehl, Hornmehl, Hornabfälle, Ledermehl.

Blutmehl, Hornmehl, Ledermehl finden nach wie vor ihres animalischen Stickstoffs wegen Abnehmer. Der Verbrauch und Handel sind in diesen Artikeln aber in Frankreich bedeutender als in Deutschland. Auch diese Artikel blieben von Preiseinbußen nicht verschont. Der Preisrückgang betrug etwa 2 Pfg. pro Prozent Stickstoffgehalt. Bei Ledermehl war der absolute Preisabschlag wegen seines an sich geringeren Stickstoffgehalts am größten. Hornabfälle sind schon seit geraumer Zeit um 0,75 bis 1 Mk. pro 100 kg im Preise zurückgegangen.

90. Seifen- und Parfümeriefabrikation.

1. Hausstandseifen.

1. Hausstandseifen.

Schon im vorjährigen Bericht wurde über einen Rückgang der abnorm hohen Preise für Fettwaren, der gegen Ende des Jahres 1907 eingetreten war, berichtet. Die Preise sanken weiter, bis sie Ende Februar ihren niedrigsten Stand erreichten, und behielten diesen, von kleinen Schwankungen abgesehen, im weiteren Verlaufe des Jahres. Die Preise der für die Seifenfabrikation hauptsächlich in Betracht kommenden Fette stellten sich am Anfang der betreffenden Monate folgendermaßen:

	Palmkernöl	Leinöl	Lagospalmöl	Kottonöl, gelb, amerik.	Engl. Seifentalg	Maisöl
Januar	56	46.50	58	51	65—60	48
Februar	55.50	46.50	55	53	62—59	49
März	51	46	49	50	62—58	49
April	50.50	45.25	48	50	60—56	48
Mai	51	45.75	48.50	55.50	62—60	50
Juni	51	47.50	48.50	57	60—56	53
Juli	53.50	46.75	50	57	62—58	55
August	54	46.25	51	57	62—58	55
September	53.50	45	51.50	54	64—60	51
Oktober	53.50	45	54	53	66—63	51
November	53.50	45.25	52	51	62—60	51
Dezember	54.25	44.50	54	52.75	62—60	50

Die Preise verstehen sich in Mark pro 100 kg inkl. Faß, für Palmkernöl und Leinöl frei ab Harburg, für die übrigen Fette unverzollt cif Hamburg.

Mit dem Fallen der Fettpreise setzte auch eine Herabsetzung der Seifenpreise ein, obgleich es dringend notwendig gewesen wäre, die vorjährigen Notierungen längere Zeit beizubehalten, um wenigstens einigermaßen die Verluste zu decken, welche die Konjunktur des Vorjahres der Seifenindustrie gebracht hatte. Von auswärtigen Fabriken wurden große Posten Seife zu kaum rentierenden Preisen auf den Berliner Markt geworfen und drückten dadurch die Verkaufspreise am hiesigen Platze. Die Seifenpreise stellten sich im Durchschnitt des Jahres ungefähr folgendermaßen: Oberschalseife 52—60 Mk., Oranienburger 54 Mk., Transparente 52 Mk., Eschweger 46 Mk., Elainseife 33—40 Mk., Terpentinseife 30 bis 40 Mk., grüne Seife 28—38 Mk.

Absatz.

Der allgemeinen wirtschaftlichen Lage entsprechend waren auch die Absatzverhältnisse in der Seifenindustrie nicht zufriedenstellend, und es ist vorläufig auch wenig Aussicht auf Belebung des Geschäftes vorhanden. Die große Anzahl der Waschpulver, die mit umfangreicher Reklame angepriesen werden, tragen dazu bei, den Konsum von Seifen, wenn auch nur vorübergehend, etwas zurückzudrängen.

Denaturierung des Kottonöls

Leider hat dieses Jahr der deutschen Seifenindustrie wieder eine Zollerschwerung gebracht. Es wurde bereits sehr schwer empfunden, daß durch den neuen Zolltarif der Einfuhrzoll von Kottonöl von 4 Mk. auf 5 Mk. erhöht wurde. Jetzt sind die Denaturierungsvorschriften dahin abgeändert worden, daß statt wie bisher 100 g Rosmarinöl in Zukunft 1 kg Rosmarinöl oder 200 g Zitronellöl für brutto 100 kg Kottonöl verwendet werden müssen. Die Denaturierung mit Rosmarinöl ist damit überhaupt unmöglich geworden, und die Verwendung von Zitronellöl verteuert das Kottonöl um ca. 40 Pfg. pro 100 kg. Den Schaden hat natürlich der Fabrikant, denn er kann eine derartig kleine Differenz im einzelnen auf die Ware nicht aufschlagen, im ganzen verursacht sie ihm aber einen nicht unerheblichen Ausfall.

2. Toilettenseifen und Parfümerien.

2. Toiletteseife und Parfümerien. Rohmaterial-Verkaufspreise

Die allgemeine schlechte wirtschaftliche Lage hat sich auch in der Parfümerie- und Toilettenseifenbranche außerordentlich störend bemerkbar gemacht und einen Rückgang des Geschäftes zur Folge gehabt, wie er seit Jahren nicht mehr zu verzeichnen war. Wenn auch die Marktlage in den für die Parfümerie- und Toiletteseifenbranche notwendigen Rohmaterialien nicht ganz so ungünstig, wie im Jahre 1907 war, so blieben die Preise doch immer noch so hoch, daß es eigentlich nicht gerechtfertigt war, die im Jahre 1907 gezwungenermaßen erhöhten Preise für die Fabrikate wieder auf den früheren Stand herabzusetzen. Trotzdem zog es der größte Teil der Fabrikanten vor, auf die alten Notierungen zurückzugreifen, um nicht noch größere Ausfälle zu erleiden als in der Zeit nach 1907.

Absatz.

Diese Maßnahme führte indessen zu keiner Besserung der Verhältnisse; sie war nicht dazu angetan, die Kauflust der Kleinhändler sonderlich anzuregen, weil diese infolge des schlechten Weihnachtsgeschäfts im Jahre 1907 noch große Lagerbestände hatten und sich daher im Einkauf nach Möglichkeit einschränkten. Erst die zweite Hälfte des Jahres wies eine Aenderung auf, doch kann von einer wesentlichen Besserung nicht gesprochen werden; namentlich die Nachfrage nach besseren Luxusartikeln ließ immer noch viel zu wünschen übrig. Es ist dies zweifellos eine Folge der geringeren Einnahmen, die auch diejenigen Konsumenten, die sonst nicht gewohnt sind, sich in ihren Bedürfnissen an Luxusartikeln Einschränkungen aufzuerlegen, zu einer gewissen Zurückhaltung zwang. Noch mehr machte sich aber die schlechte wirtschaftliche Lage bei den sogenannten kleinen Leuten und dem Mittelstande bemerkbar; hier scheinen Parfümerien tatsächlich ein überflüssiger Luxusartikel geworden zu sein; man beschränkte sich in diesen Kreisen nur auf die notwendigen Gebrauchsgegenstände.

Diese werfen aber für den Fabrikanten naturgemäß nicht solchen Nutzen ab wie Luxusartikel, namentlich, wenn vorwiegend billigere Waren gekauft werden. Das Ergebnis muß also, selbst wenn sich die Gesamtumsätze auf normaler Höhe gehalten haben, gegen die Vorjahre zurückbleiben; für kleinere Betriebe bedeutet das aber unter Umständen eine Existenzfrage.

Voraussichtliche Wirkung des Spiritusmonopols auf ie Parfümerie- und Toiletteseifenbranche.

Die Parfümerie- und Toiletteseifenbranche, die an und für sich schon sehr unter der Ungunst der Verhältnisse und der ausländischen, namentlich der französischen, Konkurrenz zu leiden hat, geht sicher einer schweren Krisis entgegen, wenn die von der Regierung geplante Monopolisierung und die damit verknüpfte erhebliche Verteuerung des Branntweins zur Tatsache wird. Die Parfümerie- und Toiletteseifenfabrikanten befinden sich insofern mit wenigen Ausnahmen alsdann in einer ungünstigen Lage, als es ihnen in den meisten Fällen nicht möglich sein dürfte, abermals eine Erhöhung der Preise ihrer Fabrikate vorzunehmen und noch dazu in solchem Maße, wie es die staatliche Verteuerung des Branntweins notwendig machen würde. Das Hauptgeschäft der meisten Fabrikanten konzentriert sich auf sogenannte Markenartikel, für welche seit Jahren bestimmte, dem Publikum bekannte Verkaufspreise vorgeschrieben sind; eine etwaige Erhöhung dieser Preise oder eine Verschlechterung der bisher gelieferten Qualitäten ist aber nicht durchführbar, da beides zur Folge haben würde, daß sich die Konsumenten wieder den französischen Konkurrenzprodukten zuwenden würden. Was sich also die deutsche Industrie in Jahrzehnten durch große Opfer errungen hat, würde durch die Maßnahme der Regierung wieder im Handumdrehen verloren gehen. Aehnliches würde sich im Exportgeschäfte ereignen, da auch hier die ausländische Konkurrenz

der einheimischen Industrie gegenüber im Vorteil wäre. Das ganze Exportgeschäft, das an und für sich im Jahre 1907 und im Berichtsjahre unter der Ungunst der Verhältnisse außerordentlich gelitten hat, wird dann gleichfalls zum größten Teile für den deutschen Kaufmann als verloren zu betrachten sein.

91. Stearinkerzen und andere Lichte.

Der Handel mit Stearin und Stearinkerzen wurde auch im vergangenen Jahre durch das Syndikat der deutschen Stearinfabriken gestützt. Infolge des hohen Eingangszolles können vom Ausland Stearinkerzen nicht eingeführt werden, dagegen sandte das Ausland in Stearinmasse billigere Ware herein. Für Paraffin- und Kompositionskerzen wurde zwar eine Einigung der betreffenden Fabriken versucht, doch kam sie noch nicht zustande; infolgedessen hat der Konkurrenzkampf auf diesem Gebiet wieder eine Ermäßigung der Kerzenpreise gebracht. Der für die Paraffinindustrie so wichtige Artikel Paraffin erlitt im April einen Preissturz von 7 Mk. pro 100 kg. Der Import von Paraffin, der früher fast ausschließlich von Amerika aus besorgt wurde, ist jetzt zum größten Teil auf die junge österreichische Industrie übergegangen. Auch die österreichische Industrie hat versucht, eine Konvention zustande zu bringen, doch war die Vereinbarung von so kurzer Dauer, daß sie den Markt nicht beeinflussen konnte.

92. Zündholzfabrikation.

Der Geschäftsgang war in der Zündholzindustrie im Jahre 1908 nicht zufriedenstellend, weil die der Konvention nicht angehörenden Fabriken zu kaum lohnenden Preisen Zündhölzer abgaben und die Konventionsfirmen daher gezwungen waren, ebenfalls die Preise zu ermäßigen. Der Umsatz hat sich jedoch auf der Höhe des Jahres 1907 gehalten. Es ist Aussicht vorhanden, daß die außenstehenden Fabriken sich der Konvention anschließen werden, und es ist zu hoffen, daß sich dadurch der Geschäftsgang in der Zündholzindustrie wieder günstiger gestalten wird.

93. Gasfabrikation.

Aus dem Bericht über den Betrieb der städtischen Gaswerke von Berlin im Rechnungsjahre 1907 (1. April 1907 bis 31. März 1908) entnehmen wir folgendes:

Im Rechnungsjahre 1907 war wiederum eine erhebliche Zunahme sowohl der Konsumentenzahl als auch des Gasverbrauchs zu verzeichnen. Die Zahl der Konsumenten, welche Gas durch gewöhnlichen Gasmesser bezogen, ist um 17 784, die der Konsumenten, welche Münzgasmesser (Automaten) benutzt haben, um 5 738, der Gasverbrauch um 18 597 000 cbm gestiegen. Der Gesamtgasverbrauch hat 252 980 000 cbm, die durch Münzgas- 1. Berlin. Entwicklung im Rechnungsjahre 1907.

messer abgegebene Gasmenge allein 16 169 598 cbm betragen. Produziert wurden aus 750 506 t Kohlen 237 336 000 cbm Steinkohlengas und aus 13 076,560 t Koks und 3 534,334 t Oel 15 580 000 cbm Wassergas, überhaupt also 252 946 000 cbm Gas gegen 234 472 000 cbm im Vorjahre. Es hat somit eine Steigerung von 7,9 v. H. stattgefunden. Von dem produzierten Gase entfallen 120 und unter Hinzurechnung des von der Imperial-Continental-Association im Weichbilde der Stadt abgegebenen Gases 144 cbm auf den Kopf der Berliner Bevölkerung. Der größte Gasverbrauch an einem Tage und zwar 1 175 700 (im Vorjahre 1 108 500) cbm hat am 20. Dezember stattgefunden. Die öffentliche Beleuchtung hat pro Kopf der Bevölkerung 7,2 (im Vorjahre 6,7) cbm Gas erfordert. Die zur Gasproduktion erforderlichen Kohlen konnten bei der herrschenden Kohlenknappheit und den hohen Preisen bei weitem nicht im Inlande gedeckt werden, vielmehr war es nötig, noch mehr als sonst englische Kohlen einzuführen.

Durch den eigenen Verbrauch von Koks für die Herstellung von Wassergas blieb zwar nur eine geringere Menge Koks als im Vorjahre für den Verkauf verfügbar, die Nachfrage nach Koks war aber so lebhaft, daß trotzdem eine höhere Einnahme aus dem Koksabsatz erzielt werden konnte. Infolge der durch die Ueberproduktion an Teer entstandenen ungünstigen Konjunktur sind die Teerpreise gegen das Vorjahr wiederum zurückgegangen, auch die Preise für Graphit sind noch weiter gesunken. Ammoniakwasser und schwefelsaures Ammoniak brachten ebenfalls gegen das Vorjahr geringere Preise, konzentriertes Ammoniakwasser hat dagegen günstige Preise ergeben.

Die Mehreinnahme aus den Nebenprodukten beträgt gegen das Vorjahr 1 789 365,77 Mk., die hauptsächlich durch das Ansteigen der Kokspreise erzielt worden ist. Der Reingewinn aus den Gesamtbetriebe beträgt 7 641 109,87 Mk. d. s. 8 640,70 Mk. weniger als im Vorjahre.

Kohlenverbrauch und Gasproduktion.

Zur Gaserzeugung sind 750 506 (731 059) t Kohlen und zwar 47 (61) v. H. deutschen und 53 (39) v. H. englischen Ursprungs verwendet worden. Zirka $^2/_5$ aller gelieferten Kohlen wurden auf dem Wasserwege bezogen. Stockungen in der Lieferung der Kohlen sowohl deutscher wie englischer Herkunft, veranlaßt teils durch fast vollständiges Versagen der Wasserstraßen der Oder und Elbe im Oktober, teils durch starke Belastung der englischen Ausfuhrhäfen, ferner durch Wagenmangel, namentlich im Herbst, haben im Winterhalbjahre ernste Schwierigkeiten in der Vorsorgung der 5 Gasanstalten bereitet. Erst mit Ablauf des Rechnungsjahres waren diese Stockungen durch Not- und Ersatzkäufe für eingetretene Lieferausfälle soweit gehoben, daß die Bestände wieder die für einen gesicherten Betrieb unerläßliche Höhe erreichten. Hergestellt wurden 237 366 000 cbm Steinkohlengas oder aus 1 t mit Rücksicht auf das bei Räumung

von Kohlenlagern ermittelte Untergewicht 316,3 (320,7) cbm. Die Minderausbeute gegen das Vorjahr ist darauf zurückzuführen, daß infolge der Kohlenknappheit zum Teil weniger gute Gaskohlen gekauft werden mußten. Von Mitte November bis Ende März wurden insgesamt 15 580 000 cbm Wassergas produziert, welches dem Steinkohlengase beigemischt wurde.

ab. 109. Verbrauchtes Vergasungsmaterial und Gasproduktion der Berliner Gaswerke.

Be- ebs- ahr	Deutsche Kohlen t	Englische Kohlen t	Summe t	Koks für die Wassergas Generatoren t	Karburieröl t	Steinkohlengasproduktion cbm	Wassergasproduktion cbm	Gasproduktion überhaupt cbm	aus 1 t Kohlen gewonnen cbm	für 1 cbm Wassergas verbraucht Koks kg	Oel kg
905	386 898,7	292 212	679 110,7	—	—	218 447 000	—	218 447 000	321,5	—	—
906	442 124	288 935	731 059	—	—	234 472 000	—	234 472 000	320,7	—	—
907	353 200	397 306	750 506	13 076,560	3 534,334	237 366 000	15 580 000	252 946 000	316,3	0,839	0,227

Die Gasabgabe in Höhe von 252 980 000 cbm übersteigt die vorjährige um 18 597 000 cbm oder um 7,9 v. H. Das Verhältnis der Gasabgabe in den Tagesstunden zu derjenigen in den Nacht- oder Beleuchtungsstunden verschob sich um 0,5 v. H. zugunsten des Tagesverbrauchs. Die Maximalabgabe am 20. Dez. 1907 hat 1 175 700 cbm betragen, d. h. 67 200 cbm oder 6,1 v. H. mehr gegen den Maximaltag des Vorjahres. Dieser wurde im ganzen 6 Mal überschritten. Von wesentlichem Einfluß auf die Steigerung des Gasverbrauchs war die Beteiligung an der Entnahme des Gases seitens der minderbemittelten Bevölkerungsschichten, namentlich seitens der kleinen Gewerbetreibenden, welche von der Erleichterung des Gasbezuges mittels der Münzgasmesser in immer steigendem Maße Gebrauch machen. So hat die Zunahme des Gasverbrauches durch Münzgasmesser 2 695 023 cbm oder 20 v. H., dagegen die Zunahme des Privatgases durch Gasmesser 13 350 097 cbm oder 6,8 v. H. betragen. Insgesamt hat der Verbrauch an Privatgas einschließlich 1 299 762 cbm Tarifgas 226 712 419 (210 719 938) cbm betragen, was einer Zunahme von 15 992 481 cbm oder 7,6 v. H. entspricht. An diesem Mehrverbrauch sind die an das Rohrnetz der städtischen Gaswerke angeschlossenen Vororte mit 1 103 546 cbm beteiligt. Die Zahl der Gasmotoren hat sich wiederum und zwar um 49 Stück verringert; ebenso hat die Gesamtleistung der aufgestellten Gasmotoren eine Abnahme und zwar von 388½ Pferdestärken erfahren. Insgesamt waren am 31. März 1908 629 Motoren mit nominell 7 823½ Pferdestärken in Betrieb. Die Durchschnittsleistung des einzelnen Gasmotors ist gestiegen von 12,1 Pferdestärken im Jahre 1906 auf 12,4 Pferdestärken im Jahre 1907. Dieses Resultat ist veranlaßt durch die Verminderung der Stückzahl der Kleinmotoren bis zu 8 Pferdestärken. Der Grund der Abnahme der Motorenzahl ist hauptsächlich in der Konkurrenz der elektrischen Kraftanlagen zu suchen.

Gasabsatz.

Tab. 110. Gasabgabe im Berliner Weichbilde und an die Vororte. Das V

Betriebsjahr	Einwohnerzahl in Berlin Ende Dezember	Gasproduktion der städtischen Werke		Städtisches und englisches Gas pro Einwohner	Gas nach Gasmesser, Automaten, Tarif und zum Selbstverbrauch exkl. der Abgabe für die Vororte			Gas zur öff des Berl	
		im ganzen	pro Einwohner		im ganzen	Zunahme	pro 1 qm des Berlin. Beleuchtungsgebiets (6349,47 ha)	im ganzen	v. H. Gesa abga
		cbm	cbm	cbm	cbm	v. H.	cbm	cbm	
1905	2 043 385	218 447 000	107	131	189 454 329	8,4	2,984	13 495 895	6,2
1906	2 091 299	234 472 000	112	136	203 050 962	7,2	3,198	14 061 982	6,0
1907	2 111 361	252 946 000	120	144	218 303 810	7,5	3,438	15 179 846	6,0

Ausbeute an Nebenprodukten.

Der Gewinn an Koksmasse (Koks, Breeze, Asche) hat einschließlich eines nach Räumung der Kokslager ermittelten Uebermaßes 559 499,492 t = 74,5 (75,9) v. H. der vergasten Kohlen und ohne Rücksicht auf das Uebermaß 70,6 (96,2) v. H. betragen. Der Lagerbestand ging von 26 946,492 t am 1. April 1907 auf 22 711,323 t am 31. März 1908 herunter, wovon der größte Teil als für den eigenen Betrieb erforderliche Reserve anzusehen ist. Von dem an Großabnehmer verkauften Koks gingen nur 16 543 t nach außerhalb, so daß Berlin mit Vororten fast die gesamte Koksproduktion aufgenommen hat. Die Steinkohlenteerproduktion hat 38 474,3 (39 818,1) t oder pro t Kohlen 51 (54,5), die Oelteerproduktion 958,838 t oder pro t Oel 271 kg, die Ammoniakwasserproduktion 93 626 (88 088) t oder pro t Kohlen 124 (120) kg betragen. Von Retortengraphit sind 439,7 (1 011,142) t und von ausgebrauchter Reinigungsmasse 6 512,117 (3 484,160) t verkauft worden. An Schlacken wurden 4329 (4746) Fuhren verkauft.

Tab. 111. Gasabgabe nach den Arten des Verbrauchs.

	1906	1907	v. H. der Gesamtabgabe		
	cbm	cbm	1905	1906	1907
1. Privatgas durch Gasmesser .	195 892 962	209 243 059	83,6	83,6	82,7
2. Privatgas durch Münzgasmesser	13 474 575	16 169 598	5,0	5,7	6,4
3. Privatgas nach Tarif	1 352 401	1 299 762	0,6	0,6	0,5
zusam. Verbrauch von Privaten	210 719 938	226 712 419	89,2	89,9	89,6
4. Gas z. Verbrauch i. d. Anstalten	2 760 401	3 124 314	1,1	1,2	1,2
5. Gas zur Straßenbeleuchtung .	14 061 982	15 179 846	6,2	6,0	6,0
zusammen Abgabe	227 542 321	245 016 579	96,5	97,1	96,8
6. Nicht z. Berechnung gekommen	6 840 679	7 963 421	3,5	2,9	3,2
zusammen	234 383 000	252 980 000	100,0	100,0	100,0

Arbeiter und Arbeitsverhältnisse.

Die Zahl der bei den städtischen Gaswerken im Innenbetriebe beschäftigten Arbeiter schwankte zwischen 3 352 zur Zeit des stärksten und 2 246 zur Zeit des schwächsten Betriebes, im Außenbetriebe und im Zentralmagazin einschließlich der Reviere zwischen 2 287 und 1 977 je nach dem Umfange der Arbeiten. Als Vollarbeiter zu 300 Arbeitstagen sind der Berufsgenossenschaft der Gas- und Wasserwerke 5 224 Arbeitnehmer mit einem Lohnbetrage von 7 514 116,48 Mk. nachgewiesen worden. Von den in der letzten Betriebswoche Ende März beschäftigten 5 234

ltnis der Gasproduktion bezw. Gasabgabe zur Einwohnerzahl usw.

ıen Beleuchtung ɪichbildes		Vorortkonsum				Gesamtabgabe Berlin und Vororte		Gas-abgabe an den Maximal-tagen	Mittlere Länge des Straßen-rohr-netzes	Gas-abgabe auf 1 m Stra-ßenrohr
pro pf der evöl-rung cbm	pro 1 qm des Berliner Be-leuchtungs-gebiets cbm	Privatkonsum nach Gasmesser cbm	Straßen-beleuch-tung geg. Entgelt cbm	zusammen bezahltes Gas cbm	Zu-nahme v. H.	zusammen inkl. Verlust cbm	Zu-nahme v. H.	cbm	m	cbm
6,6	0,213	6 887 661	764 609	7 652 270	27,6	218 379 000	9,0	1 015 400	1 195 097	183
6,7	0,221	9 593 976	835 401	10 429 377	36,3	234 383 000	7,3	1 108 500	1 262 035	186
7,2	0,239	10 632 205	900 718	11 532 923	10,6	252 980 000	7,9	1 175 700	1 341 300	189

waren 1 162 gelernte Arbeiter. Anwartschaft auf Ruhegeld und Hinterbliebenenversorgung hatten sich 1 175 (883) Arbeiter erworben. Sommerurlaub von je einer Woche ist 2 022 (1 846) Arbeitern, welche fünf Jahre lang im städtischen Dienst standen, unter Fortzahlung des Lohnes auch für die in die Urlaubszeit fallenden Feiertage gewährt worden. Für die Berechnung dieses Lohnes war der am letzten Tage vor der Beurlaubung bezogene Lohnsatz maßgebend. Die Kosten der Urlaubsbewilligung haben 54 878,20 (50 046,41) Mk. betragen.

Finanzielle Ergebnisse.

Die Ausgabe für Kohlen hat den Betrag von 15 692 781,33 Mk. gegen 14 479 135,48 Mk. im Vorjahre erreicht; so daß 1 213 645,85 Mark mehr ausgegeben worden sind. Die Mehrausgabe ist auf den Mehrbedarf an Kohlen und die Steigerung der Kohlenpreise zurückzuführen. 1000 cbm produziertes Gas haben eine Ausgabe von 66,11 Mk. gegen 61,75 Mk. im Vorjahre erfordert. Für Koks und Karburieröl zur Wassergasfabrikation sind einschließlich der Zollgebühren für das aus dem Auslande eingeführte Oel 648 856,71 Mark verausgabt worden, das sind 41,65 Mk. für 1000 cbm produziertes Wassergas. — Die Einnahmen für das Gas haben (nach dem Einheitspreise von 12,35 Pfg. pro cbm und 10 Pfg. für 675 Liter Automatgas) 28 399 248,36 Mk. gegen 26 372 382,14 Mk. im Vorjahre betragen. Es sind also 2 026 866,22 Mk. mehr eingenommen worden. Die Kosten für den eigenen Gasverbrauch haben sich, 1 cbm mit 10 Pfg. berechnet, auf 312 431,40 Mk. gegen 276 040,10 Mk. im Vorjahre belaufen. Der Mehrbedarf von 36 391,30 Mk. ist durch die größere Produktion und die Inbetriebnahme der Wassergasanlagen entstanden. Für den Gasverbrauch zur öffentlichen Beleuchtung findet eine Erstattung aus dem Stadthaushaltsetat an die Gasverwaltung nicht statt. — Bei der lebhaften Nachfrage nach Koks konnten die Kokspreise erhöht und fast die gesamten Lagerbestände geräumt werden. Die Mehreinnahme gegen das Vorjahr beträgt, obwohl ein geringeres Quantum Koks verkauft wurde, 1 436 683,75 Mk. Teer ist im Preise gefallen und brachte eine Mindereinnahme von 42 552,40 Mk. gegen das Vorjahr. Auch Ammoniakwasser und schwefelsaures Ammoniak ergaben geringere Verkaufspreise und nur infolge höherer Produktion eine Mehreinnahme von 46 476,82 Mk. bezw.

114 398,36 Mk. gegen das Vorjahr. Konzentriertes Ammoniakwasser hat bei höheren Preisen eine Einnahme von 102 643,54 Mk. ergeben.

Tab. 112. Ausbeute der Berliner Gaswerke an Nebenprodukten.

Anstalt	Koksmasse (Koks, Breeze, Koksasche) t	Teer einschl. Uebermaß t	Ammoniakwasser t	Graphit t	Ausgebrauchte Reinigungsmasse t	Schlacken Fuhren
1905 . .	475 022,484	33 551,000	79 912	269,429	4 844,700	4 326
1906 . .	554 908,000	39 818,100	88 088	1 011,142	3 484,160	4 746
1907 . .	559 499,492	38 474,300	93 626	439,7	6 512,117	4 329

Entwicklung nach dem 1. April 1908.

Ueber das laufende Rechnungsjahr 1908 wird uns von der Verwaltung der städtischen Gaswerke Berlins noch folgendes berichtet:

Gasabsatz.

Auch für das laufende Geschäftsjahr 1908 ist nach den bisherigen Absatzverhältnissen von Gas- und Nebenprodukten aus der Gaserzeugung ein befriedigendes Ergebnis zu erwarten. Der Gaskonsum hat in dem Zeitraum vom 1. Jan. 1908 bis Ende Oktober, welcher die beiden Monate des stärksten Betriebes nicht umschließt, 202 255 000 (189 112 000)[1] cbm oder rund 13,1 Mill. cbm, d. h. 6,95% mehr als im entsprechenden Zeitabschnitt des Vorjahres betragen.

Es ist unverkennbar, daß die Ermäßigung des Gaspreises im Jahre 1901 von 16 auf 12,35 Pfg. für 1 cbm sowie die Erleichterung des Gasbezuges mittelst der Münzgasmesser usw. einen nachhaltigen Einfluß ausüben. Ungeachtet des zurzeit fast überall drückend empfundenen Geschäftsganges und der teuren Lebenshaltung wird Gas als Leucht- und Brennstoff gegenüber dem Petroleum und den Kohlen in immer wachsendem Maße bevorzugt. Besonders in den östlichen, nördlichen und südlichen Stadtteilen des Berliner Weichbildes, sowie in den an das Rohrnetz angeschlossenen Vororten, Gebieten, in denen die minderbemittelte Bevölkerung überwiegt, sind auch im letzten Jahre Konsumzunahmen von 17% und mehr zu verzeichnen gewesen. Das Anwachsen der Konsumentenzahl spiegelt sich in der Anzahl der in der Leuchtperiode neu aufgestellten Gasmesser wieder. Die Anzahl der gewöhnlichen Gasmesser ist von 225 764 am 1. Jan. 1908 auf 234 214 Stück am 1. Okt., also in 9 Monaten um 8450 gestiegen. Von Münzgasmessern waren am 1. Jan. 37 988 Stück in Benutzung, am 1. Okt. 40 104 Stück, mithin hat sich die Zahl der Münzgasmesser in 9 Monaten um 2116 Stück, die der Gasmesser überhaupt um 10 566 Stück vermehrt. Insgesamt waren am 1. Okt 274 318, im Vorjahre 252 231 Gasmesser im Gebrauch. Neben dem Münzgasmesser hat sich das hängende Gasglühlicht als vorzügliches Werbemittel in dem Konkurrenzkampf zwischen Gas-

[1]) Die eingeklammerten Zahlen beziehen sich auf den entsprechenden Zeitabschnitt des Vorjahres.

und elektrischem Licht erwiesen. Die Gastechnik besitzt in dem hängenden Gasglühlicht eine Lichtquelle, die in bezug auf Oekonomie, gleichmäßige Lichtverteilung und dekorative Wirkung einen bedeutenden Fortschritt darstellt und mit diesen Vorzügen dem elektrischen Licht an Schönheit ebenbürtig, in bezug auf Wirtschaftlichkeit aber weit überlegen ist. Eine andere Lichtquelle von solcher Intensität, daß sie auf dem Gebiete der öffentlichen Beleuchtung mit den elektrischen Bogenlampen konkurrieren kann, ist das hängende Glühlicht mit Preßgasbetrieb, welches in den am stärksten frequentierten Straßenzügen Berlins mehr und mehr zur Anwendung gelangt. Das Absatzgebiet der Städtischen Gaswerke hat im Laufe des Jahres eine bedeutende Erweiterung erfahren: Mit 9 Gemeinden im Osten und Norden Berlins sind Verträge über Lieferung von Gas abgeschlossen worden, und es wird diesen das Gas mittels Hochdruck zugeführt.

Bauten, insbesondere Wassergasanlagen.

Um die Gasversorgung Berlins und der in Frage kommenden Vororte dem wachsenden Konsum entsprechend zu sichern, sind für Neubauten in den vorhandenen fünf Anstalten und für die Erweiterung des Röhrensystems zunächst 22 028 800 Mk. vorgesehen, wovon im Jahre 1908 5 Mill. Mk. Verwendung finden sollen. Die Wassergasanlagen, welche nach vollständigem Ausbau zirka 8 Mill. Mk. kosten werden, befinden sich seit Ende November 1907 in fortdauerndem Betriebe. Hergestellt wurden mit ihnen vom 1. Jan. 1908 bis Ende Oktober 23 702 400 cbm ölkarburiertes Wassergas.

Kohlenverbrauch.

Der Minderbedarf an Gaskohlen aus Anlaß der Wassergasproduktion beträgt zirka 100 000 t für das Jahr 1908. Die angestrebte und im vorjährigen Bericht als wünschenswert bezeichnete Einschränkung in der steigenden Verwendung von Gaskohlen hat somit begonnen. Für die im Jahre 1908 erforderlichen, Ende 1907 abgeschlossenen 835 000 t Gaskohlen mußten der damaligen Marktlage entsprechend, wesentlich höhere Preise angelegt werden, als sie für 1907 vereinbart worden waren. Die nachteilige Wirkung der Kohlenverteuerung auf den Gewinnüberschuß ist jedoch dadurch bedeutend abgeschwächt worden, daß die gesamte Koksproduktion des Jahres 1908, und zwar bis Ende März 1909, zu guten Preisen begeben werden konnte. Die Kohlenbestände hatten Anfang Januar aus Anlaß der im Jahre 1907 herrschenden Kohlenknappheit bei gleichzeitigem Versagen der Wasserstraßen und unzureichender Wagengestellung noch nicht einmal die Höhe des Januarbedarfs erreicht, während für den Gaswerksbetrieb ein für 3 Monate ausreichender Kohlenvorrat erforderlich ist, um gegen das Zusammentreffen widriger Umstände nach Möglichkeit gesichert zu sein. Erst in den Monaten Februar und März verstärkte sich die Kohlenzufuhr derartig, daß Anfang April ein genügender Kohlenbestand vorhanden war. Bis Ende der Berichtsperiode blieb die Neigung

zur Ueberlieferung sowohl bei deutschen als auch bei englischen Kohlen vorherrschend. Englische Kohle fand bei den Städtischen Gaswerken im Jahre 1908 noch mehr als sonst Verwendung, weil deutsche Kohlen zu teuer waren. Zur Herstellung von Steinkohlengas sind in der Zeit vom 1. Jan. 1908 bis Ende Okt. 555 043 (591 976) t Kohlen vergast und zur Erzeugung von ölkarburiertem Wassergas 19 961 t Koks und 5044 t Karburieröl verbraucht worden.

Nebenprodukte. Die Produktion an Stückenkoks hat in der Berichtsperiode 359 137 (379 365) t betragen. Mit Hinzurechnung des Lagerbestandes am 1. Jan. 1908 von 29 537 (35 789) t und nach Abzug des Eigenbedarfs zur Feuerung der Gasentwicklungsöfen und für die Wassergasgeneratoren blieben 235 016 (304 122) t zum Verkauf an Private und für sonstige Zwecke der eigenen Verwaltung disponibel, welche bis auf 49 110 (20 662) t, die am 1. Nov. auf Lager waren, abgenommen wurden. Die Gesamtproduktion von Breeze und Koksasche fand fast ausschließlich bei der eigenen Verwaltung Verwendung. Die Steinkohlenteer-Produktion hat 27 908 (30 479) t betragen. Zuzüglich der Bestände am 1. Jan. von 5743 (3773) t waren 33 651 (34 252) t Teer disponibel, welche bis auf 5830 (2526) t Bestand am 1. Nov. zu etwas gedrückten Preisen abgesetzt wurden. An Oelteer aus der Wassergasfabrikation wurden 1462 t gewonnen und bis auf 376 t verkauft. Die Ammoniakwasserproduktion in 10 Monaten von 70 203 (74 253) t wurde teils von 2 chemischen Fabriken abgenommen, teils in eigener Fabrikanlage verarbeitet. Hergestellt und zu nutzbringenden Preisen abgegeben wurden in 9 Monaten vom 1. Jan. bis Ende Sept. 1127 (894) t schwefelsaures Ammoniak und 547 (266) t konzentriertes Gaswasser.

Arbeiter und Arbeitsverhältnisse. In den Arbeiterverhältnissen ist eine wesentliche Aenderung seit Einführung des Achtstundentages für die Betriebsarbeiter im Schichtwechsel und des Neunstundentages für die Arbeiter des Innendienstes nicht eingetreten. Der Bedarf an Arbeitskräften konnte stets gedeckt werden, Angebot war stets reichlich vorhanden. Ueber allzuhäufigen Wechsel des Arbeiterpersonals konnte nicht geklagt werden. Von 4223 zur Zeit des schwächsten Betriebes vorhandenen Arbeitern waren 1175 länger als 10 Jahre ununterbrochen bei den städtischen Gaswerken tätig. Die Ausgaben für die gesetzliche und freiwillige Arbeiterfürsorge haben im letzten Geschäftsjahre 7,5% der gezahlten Löhne betragen. Für den Gaswerksbetrieb, der Unabhängigkeit von den Unsicherheiten erfordert, welche die von den Organisationsleitern mit allen Mitteln in Fluß gehaltenen Arbeiterbewegungen mit sich bringen, ist die Beschränkung der Handarbeit zur Notwendigkeit geworden. Diese Erwägung hat dazu beigetragen, die technische Ausgestaltung des Berliner Gaswerksbetriebes mit denjenigen Einrichtungen, namentlich mit mechanischen Transportanlagen, durch

welche Arbeitskräfte gespart werden, fortzusetzen. Aber auch in der Herstellung des Gases selbst werden in nicht ferner Zeit wesentliche Aenderungen eintreten. So ermöglichen die neuen Ofenkonstruktionen — Vertikal- und Kammerofensysteme — bei letzterem eine Vergasung der Kohle in Großraumöfen in größeren Zeiträumen unter möglichstem Ausschluß der Handarbeit. Ihre Einführung steht bevor.

Einfluß der geplanten Gassteuer und des Achtuhrladenschlusses auf den Gaskonsum.

In der projektierten Gassteuer erblickt die Verwaltung der städtischen Gaswerke Berlins einen recht bedenklichen Hemmschuh für die weitere günstige Entwicklung sowohl der Gasanstalten selbst, als auch der Beleuchtungsindustrie. Der Gasverbrauch würde eine beträchtliche Einschränkung erfahren und die Gaswerke müßten sich mit einer geringeren Rentabilität als bisher abfinden. Auch durch den Achtuhrladenschluß wird der Gasverbrauch ungünstig beeinflußt werden. Die Verwaltung der Berliner Gasanstalten schätzt für die städtischen Gaswerke Berlins den Ausfall auf etwa 1% des Privatkonsums, das heißt auf zirka 2 Millionen cbm Gas jährlich.

2. Charlottenburg.

2. Charlottenburg. Entwicklung im Rechnungsjahre 1907.

Aus dem Berichte über den Betrieb der städtischen Gasanstalten in Charlottenburg für das Rechnungsjahr 1907 entnehmen wir folgendes:

Die gesamte Gaserzeugung der städtischen Gasanstalten in Charlottenburg betrug im Rechnungsjahre 1907 (1. April 1907 bis 31. März 1908) 46 366 006 cbm (darunter 6 752 820 cbm Wassergas), d. h. 4 803 836 cbm. oder 11,56 % mehr als im Jahre 1906/07. Zur Vergasung kamen 130 672 141 t Kohlen, und zwar 15 998 680 t oberschlesische, 94 749 861 t englische, 2 653 500 t westfälische und 17 280 100 t niederschlesische Kohlen. Der Gasabsatz betrug im Jahre 1907 (Gasbestand am 1. April 1907 gleich 81 610 cbm und Gaserzeugung im Jahre 1907/08 gleich 46 366 006 cbm — Gasbestand am 1. April 1908 gleich 79 710 cbm) 46 367 906 cbm. Der Reingewinn belief sich auf 2 268 577,72 Mk. gegenüber 2 070 883,53 Mk. im Jahre 1906.

Gasabsatz.

Die nachstehende Tabelle gibt einen Ueberblick über den Gasverbrauch in Charlottenburg während der letzten drei Rechnungsjahre:

…b. 113. Gasverbrauch in Charlottenburg.

Rechnungsjahr	Gasverbrauch im ganzen cbm	Zunahme gegen das Vorjahr %	Privat-Gasverbrauch cbm	Bevölkerungszahl	Gasverbrauch auf den Kopf der Bevölkerung a) im ganzen cbm	b) Privat-Gasverbrauch cbm	Zahl der Gasabnehmer	Durchschnittsverbrauch eines Gasabnehmers cbm	Zahl der Einwohner, auf welche ein Gasverbraucher entfiel	Von dem Gesamtgasverbrauch entfielen in Prozenten auf: Private	öffentliche Beleuchtung	städtische Gebäude	Polizei- u. Privatlaternen	Selbstverbrauch	Verlust
…905	37 591 052	12,32	32 033 038	233 328	161,11	137,29	35 480	902,85	6,58	85,21	6,61	1,20	0,03	1,22	5,73
…906	41 553 700	10,54	35 622 307	247 300	168,03	144,04	40 968	869,52	6,04	85,73	6,18	1,12	0,03	1,17	5,77
…907	44 367 906	11,59	40 041 966	259 500	178,68	154,30	46 372	863,49	5,60	86,36	5,86	1,12	0,02	1,22	5,42

Die Zahl der Gasabnehmer hat sich von 40 968 im Rechnungsjahre 1906 auf 46 372 im Rechnungsjahre 1907 vermehrt, und zwar bei den monatlichen Zahlern von 25 564 auf 29 919, bei den Inhabern von Münzgasmessern von 6524 auf 8476, während die Zahl der vierteljährlichen Zahler sich von 8880 auf 7980 vermindert hat. Die größte Tagesabgabe von Gas erfolgte im Rechnungsjahre 1907 am 31. Dez. 1907 und betrug 204 721 cbm, gegenüber der Höchstabgabe im Vorjahre von 190 006 cbm am 31. Dez. 1906. Die geringste Tagesabgabe fand am 7. Juli 1907 mit 57 163 cbm, gegenüber 47 070 cbm am 15. Juli 1906 statt. Die durchschnittliche Tagesabgabe betrug 127 035 cbm gegenüber 113 846 cbm im Rechnungsjahre 1906. — Für die öffentliche Beleuchtung wurden 2 716 516,8 cbm Gas verbraucht, gegenüber 2 566 888 cbm im Jahre vorher. Am 1. April 1906 waren 5466 öffentliche Kandelaber mit 5876 Flammen, am 1. April 1908 5809 öffentliche Kandelaber mit 6327 Flammen aufgestellt und im Betrieb. Der Gasverbrauch einer Flamme betrug im Rechnungsjahre 1907 durchschnittlich 429,353 cbm, die Durchschnittskosten pro Lampe (Gasverbrauch, Bedienung, Unterhaltung) beliefen sich auf 62,88 Mk.

Ausbeute.

Ueber die Ausbeute aus 100 kg vergasten Kohlen gibt die folgende Zusammenstellung Aufschluß:

Tab. 114. Ausbeute aus 100 kg vergaster Kohlen bei den Charlottenburger Steinkohlengasanlagen.

100 kg vergaster Kohlen ergaben		1905	1906	1907
Gas	cbm	30,629	30,384	30,315
Koks, einschließlich Kleinkoks . . .	hl	1,528	1,520	1,542
" " " . . .	kg	71,371	71,783	72,386
Teer	kg	4,380	4,407	4,489
Ammoniakwasser	kg	11,315	12,074	12,329

Gewinnung und Verkauf von Nebenprodukten.

An Nebenprodukten wurden bei der Gasfabrikation folgende Mengen gewonnen:

Koks	Breeze	Koksasche	Teer	Ammoniakwasser	Graphit
hl	hl	hl	kg	kg	kg
1 789 459	35 743	189 801	5 865 852,5	16 110 900	46 520

Tab. 115. Durchschnittlicher Verkaufserlös der Charlottenburger Gaswerke für Nebenprodukte.

Durchschnittlicher Verkaufserlös für	1905 M.	1905 Pf.	1906 M.	1906 Pf.	1907 M.	1907 Pf.
Koks						
a) im Tagesverkauf pro hl	1	13,69	1	23,10	1	42,43
b) an städtische Einrichtungen pro hl .	—	70,00	—	70,00	—	70,00
c) an auswärtige Abnehmer pro hl . .	—	71,35	—	76,14	—	90,39
d) auf Grund sonstiger Abschlüsse pro hl	—	95,33	—	90,38	1	06,82
Durchschnittssumme für Koks	—	79,31	—	83,83	—	99,05
Breeze pro hl	—	50,00	—	50,13	—	50,00
Koksasche pro hl	—	20,00	—	21,37	—	20,00
Steinkohlenteer pro 100 kg	3	08,00	2	78,00	2	64,70
Wassergasteer pro 100 kg	—	—	2	52,00	2	23,22
Ammoniakwasser pro 100 kg	1	01,00	1	—	1	—
Graphit pro 100 kg	4	02,63	5	—	5	88,94

Tabelle 115 S. 344 zeigt den durchschnittlichen Verkaufserlös für die Nebenprodukte in den letzten drei Jahren.

Die nachfolgende Uebersicht enthält Angaben über die in den letzten drei Rechnungsjahren verkauften Koksmengen:

Tab. 116. Von den Charlottenburger Gaswerken verkaufte Koksmengen in hl:

Rechnungsjahr	Im Tagsverkauf	An die Stadt	Nach auswärts	Auf Grund besond. Vertragsabschlüsse	Summe
	verkaufte Mengen				
1905	135 716	196 594	686 392	160 790,5	1 176 492,5
1906	119 068	179 820	615 100	399 120,0	1 303 108,0
1907	117 301	180 594	415 361	483 557,0	1 196 813,0

Ueber den Ertrag der Gasanstalten in den letzten drei Jahren gibt die nachstehende Uebersicht Aufschluß: Ertrag der Charlottenburger Gaswerke.

Tab. 117. Ertrag der Charlottenburger Gasanstalten.

Rechnungsjahr	Anlagekapital einschl. Erneuerungsfonds am Jahresanfang Mk.	Es sind verausgabt: Zinsen Mk.	Abschreibungen Mk.	Reingewinn Mk.	Summe Betrag Mk.	Rohgewinn % vom angelegten Kapital	Reingewinn % vom angelegten Kapital
1905	14 009 037.83	465 399.06	613 035.68	1 744 790.26	2 823 225.—	20,15	12,45
1906	14 413 425.23	461 251.04	574 327.03	2 070 883.53	3 106 461.60	21,55	14,37
1907	14 778 371.96	466 419.77	546 807.18	2 268 577.72	3 281 804.67	22,21	15,35

Ueber das laufende Rechnungsjahr 1908 wird uns von der Direktion der Gaswerke der Stadt Charlottenburg noch folgendes berichtet: Entwicklung nach dem 1. April 1908. Gasabsatz.

Das laufende Jahr steht unter dem Zeichen eines Konjunkturrückganges, der ebenso wie in den meisten andern Branchen auch bei den Gaswerken deutlich in die Erscheinung tritt. Während im Jahre 1907 in der Zeit vom 1. Jan. bis 31. Okt. mit 34 595 000 Kubikmeter Gasabgabe eine Zunahme gegen das Vorjahr von 13,6 % zu verzeichnen war, beträgt die Zunahme in der fraglichen Zeit im laufenden Jahre nur 6,8 %, die Gesamtgasabgabe also 36 955 000 cbm.

Die Kohlenpreise, die für das laufende Jahr recht hoch waren, zeigen, soweit England als Lieferant in Betracht kommt, für künftige Lieferung ebenfalls eine rückwärtige Bewegung, so daß die Preisausfälle bei den Nebenprodukten einen natürlichen Ausgleich finden werden. Für die sonst gern verwendeten oberschlesischen Gaskohlen scheint dagegen ein Preisrückgang nicht einzutreten, so daß von ihrer Verwendung wahrscheinlich im nächsten Jahre abgesehen werden muß. Die Anlieferung der Kohlen gestaltete sich während der gesamten Schiffahrtsdauer glatt und in gleichmäßiger Weise, so daß Liegegelder vermieden werden konnten und nur während verhältnismäßig kurzer Zeit unter Zuhilfenahme der Nachtzeit gelöscht zu werden brauchte. Kohlenpreise und Kohlenbezug.

Die Nebenprodukte, welche nicht infolge rechtzeitig getätigter Abschlüsse noch gute Preise erzielen, zeigen durchweg eine Nebenprodukte.

weichende Tendenz, so daß voraussichtlich mit geringeren Erträgnissen für die Zukunft gerechnet werden muß. Die Abnahme in Steinkohlenteer und Ammoniakprodukten vollzog sich durchaus prompt, so daß sich größere Lager nicht ansammelten. Dagegen war die Abnahme von Koks seitens der Großabnehmer unzureichend, so daß sich große Bestände angehäuft haben, deren Lagerung Schwierigkeiten macht, und für deren prompte Ablieferung im Winter besondere Verladevorrichtungen vorgesehen werden mußten. Die ausgebrauchte Gasreinigungsmasse erzielt fortgesetzt niedrige Preise, so daß bereits ihre Verarbeitung in eigner Regie in Erwägung gezogen wurde.

Erweiterungsbauten und Aenderungen n der Straßenbeleuchtung.

Was die Erweiterung der Gaswerke anlangt, so sind zunächst für den dringendsten Bedarf sieben Vertikalöfen für je etwa 4000 cbm Tagesleistung errichtet worden, deren Inbetriebnahme noch in diesem Winter erfolgt ist. Ferner ist außer unwesentlicheren Erweiterungen die Erbauung eines großen Gasbehälters von 160 000 cbm Fassungsraum begonnen worden, dessen Fertigstellung im Frühjahr 1909 zu erwarten ist. Im Hinblick auf die außerordentliche Verbesserung der Straßengasbeleuchtung in Berlin wird eine solche auch für Charlottenburg trotz der wesentlichen Kostensteigerung in Angriff genommen werden müssen.

Arbeiterverhältnisse.

In den Arbeiterverhältnissen sind Aenderungen nicht eingetreten. Dem sehr starken Angebot an Arbeitskräften stand durch die ausgiebige Benutzung maschineller Anlagen nur ein mäßiger Bedarf gegenüber.

3. Rixdorf.

. Rixdorf.

Das Gaswerk in Rixdorf übersandte folgenden Bericht:

Der Gasverbrauch ist in der Zeit vom 1. Jan. bis 31. Okt. 1908 um 1 793 410 cbm = 18,65 % gegen das Vorjahr gestiegen. Das Zurückgehen der Zunahme gegen die Vorjahre ist auf den allgemeinen schlechten Geschäftsgang, hauptsächlich auf das Nachlassen der Bautätigkeit, zurückzuführen.

Die Gasabgabe verteilte sich in der Zeit vom 1. Jan. bis 31. Okt. 1908 wie folgt:

	1907		1908	
	cbm	%	cbm	%
Straßenbeleuchtung einschl. Zündflammen	511 075	5.32	564 357	4.94
Städtische öffentl. Gebäude .	121 472	1.26	124 977	1.10
Private, Lichtgas / „ Kraftgas / „ Heizgas	8 671 345	90.17	10 379 305	90.97
Selbstverbrauch	53 215	0.55	61 066	0.54
Verlust	259 273	2.70	280 085	2.45
Gesamtabgabe	9 616 380	100.—	11 409 790	100.—

Die Nebenprodukte haben durchschnittlich zu folgenden Preisen Absatz gefunden:

Koks	per 1 hl	1.14 Mk.	gegen 1.108 Mk.	} im gleichen Zeitraum des Vorjahres.
Teer	„ 100 kg	2.22 „	„ 2.59 „	
Ammoniak . . .	„ 1 „	80.06 Pfg.	„ 80.51 Pfg.	

4. Lichtenberg.

Die Gas-, Wasser- und Elektrizitätswerke der Stadt Lichtenberg berichten: 4. Lichtenberg.

Auch im Rechnungsjahre 1907 ist eine Steigerung der Gasabgabe zu verzeichnen, besonders in den seitens des Gaswerks Lichtenberg mit Gas versorgten Vororten. Die Gasabgabe hat 4 960 410 cbm betragen gegen 3 910 000 cbm im Vorjahre. Infolge der gestiegenen Kohlenpreise ist jedoch das finanzielle Resultat nicht so günstig gewesen wie im Vorjahre, da der Mehrerlös aus dem Koksverkauf die Mehrkosten der Kohlen nicht ausgleichen konnte. Die Verkaufspreise für Teer und Ammoniak stellten sich niedriger als im Vorjahre. Die Ausgaben für Arbeitslöhne waren infolge Einführung der Achtstundenschicht im Ofenbetriebe und der neunstündigen Arbeitszeit für die übrigen Arbeiter im Verhältnis pro Kubikmeter produziertes Gas höher als im Vorjahre. Die Verkaufspreise für das Gas zu Lichtzwecken betrugen 16 Pfg. pro Kubikmeter, für Gas zum Kochen und Heizen 10 Pfg. pro Kubikmeter.

5. Tegel.

Das Gaswerk Tegel berichtet wie folgt: 5. Tegel.

Das Gaswerk Tegel verzeichnete im Jahre 1908 nicht eine so günstige Entwicklung wie im Vorjahre; die Zunahme der Konsumenten und der Gasabgabe hat in diesem Jahre im Vergleich zu früheren Jahren recht merklich nachgelassen. Diese außergewöhnliche Erscheinung ist auf die sehr geringe Bautätigkeit und die durch die allgemeine flaue Geschäftslage bedingte Sparsamkeit der Verbraucher zurückzuführen. Die kleinen Leute vermeiden die nicht unbedingt nötigen Ausgaben, wozu auch die mit der Benutzung von Gas zu Leucht- und Kochzwecken erstmalig verbundenen Kosten zu zählen sind. Immerhin hielt sich der Gasverbrauch auf der Höhe des Vorjahres; für industrielle Zwecke wurde sogar mehr verbraucht. Die erzeugten Nebenprodukte fanden guten Absatz. Koks erzielte nicht den Preis des Vorjahres und wird gewiß noch mehr heruntergehen. Es ist schwierig, einen gut befriedigenden Abschluß zu tätigen. Teer hat einen niedrigen Preis und ist schwer unterzubringen; verdichtetes Ammoniakwasser hatte einen annehmbaren Preis und wurde lebhaft verlangt. Die Kohlenpreise waren recht hoch, die Zufuhr der Kohlen regelmäßig dem Bedarf entsprechend. Im allgemeinen kann der Geschäftsgang im Jahre 1908 aber immer noch als befriedigend bezeichnet werden; die Ergebnisse entsprechen der allgemeinen Lage.

VII. Textilindustrie und Verwandtes.

Ueberblick.

Allgemeines. Das Jahr 1908 war für die meisten Zweige der Textilindustrie sehr ungünstig. Nur wenige Branchen blieben von dem Rückgange verschont, z. B. die Fabrikation von baumwollenen Velvets, von wollenen Phantasie-Wirk- und Strickwaren, wenigstens soweit der Absatz nach dem Inlande in Betracht kommt, die Stickereiwarenindustrie usw. Namentlich hatte das Gewerbe schwer unter dem Mißverhältnis zwischen Einkaufs- und Verkaufspreisen zu leiden. Zu Zeiten der Hochkonjunktur hatten Händler und Fabrikanten, um sich bei der vielfach auftretenden Warenknappheit die zur Fortführung ihres Betriebes notwendigen Materialien und Waren zu sichern, Lieferungen zu hohen Preisen bis tief in das Berichtsjahr hinein abgeschlossen, und als nun gegen Ende des Jahres 1907 die Preise der Rohmaterialien einen jähen Sturz erlitten und infolge dieses Preisrückganges und des nachlassenden Konsums auch die Preise der Halbfabrikate und Fabrikate fielen, gingen durch Entwertung der Lager große Vermögen verloren. Besonders empfindlich machte sich ferner in vielen Zweigen der Textilindustrie, deren Gedeihen zum großen Teil von der Gestaltung des Exports abhängig ist, der Fortfall der amerikanischen Nachfrage bemerkbar. Gegen Ende des Jahres trat vielfach wiederum eine Belebung des Geschäftsganges ein.

Rohstoffe. Bei deutschen Wollen setzte sich der Preisrückgang, der bereits in den letzten Monaten des Vorjahres begonnen hatte, in der ersten Hälfte des Berichtsjahres fort. Der Abschlag betrug im April bei feinen und hochfeinen Wollen 5—10 %, bei mittelfeinen und geringen ca. 20 % gegenüber dem Jahresbeginn. Dagegen machte sich in der zweiten Hälfte des Jahres 1908 eine Besserung der Marktlage bemerkbar, die darauf zurückzuführen war, daß die Vorräte nicht besonders groß waren und daß Aussicht auf künftigen größeren Bedarf der Industrie vorhanden war. Der soeben erwähnte Abschlag war am Schlusse des Jahres wieder fast ganz eingeholt. Die Preise für Kolonialwollen erfuhren im Berichtsjahre große Schwankungen. Dem jähen Sturze gegen Ende des Jahres 1907 folgte im Januar 1908 zunächst eine Aufwärtsbewegung, deren Ursachen die rückkehrende Besonnenheit der Händler und die Herabsetzung des englischen Bankdiskonts waren. Die Zurückhaltung der Kundschaft, die mit Rücksicht auf die verminderte Kaufkraft der Volksmassen und in der Erwartung weiterer Preisrückgänge geübt wurde, hatte im März und April einen abermaligen heftigen Sturz der Wollpreise zur Folge. Diese waren damals bei Merinowollen um 15—25 %, bei Kreuzzuchten um 30 % und mehr niedriger als Anfang Januar. Die Londoner Maiauktion mit ihrem festen Verlauf bedeutete einen Wendepunkt. Die Preise blieben von da an stabil bis Ende Oktober,

hierauf erfuhren sie eine wesentliche Steigerung, die bei Merinowollen gegen den tiefsten Stand zu Anfang Mai 10 %, bei Kreuzzuchten 15—25 % betrug. Den Anstoß zu der Erhöhung der Wollpreise gab die bessere Beschäftigung der Industrie. Die Preise für rohe amerikanische Baumwolle zeigten bei heftigen Schwankungen im allgemeinen eine fallende Tendenz. Von Ende Januar bis Ende April vollzog sich ein starker Rückgang, von Anfang Mai bis Mitte Juni eine Steigerung, von da an im allgemeinen wiederum ein Rückgang, zu welchem der Umstand beitrug, daß die neue amerikanische Ernte auf den bedeutenden Umfang von 13—14 Millionen Ballen geschätzt wurde. Auf dem Flachsmarkte hielt der bereits im Jahre 1907 beginnende Preisrückgang fast die ganze Saison über an. Da nach Schätzungen das Ergebnis der Ernte des Jahres 1908 bei geringerer Qualität um 25—30 % kleiner war als 1907, setzte die neue Flachskampagne mit steigenden Preisen ein. Die Preise für Rohjute „beste Firsts" setzten im Januar mit 15 £ ein, fielen im Februar auf 13 £ und gingen nach einer Steigerung im August bis auf $18\frac{1}{2}$ £ wieder auf $14\frac{1}{2}$ £ im Dezember zurück. In Anbetracht des um 35 % hinter dem Ertragsquantum des Jahres 1907 zurückbleibenden Ertrages der Ernte 1908 kann der Preisrückgang nur damit erklärt werden, daß aus der großen Ernte des Jahres 1907 noch beträchtliche Vorräte übrig geblieben waren, und daß im Berichtsjahre fast alle Jutefabriken bedeutende Produktionseinschränkungen vornahmen. Der Preis für Rohseide, welcher im Jahre 1907 eine ungewöhnliche Höhe erreicht hatte, sank im Laufe des Jahres 1908 um etwa 30 %.

Unter den Vorgängen auf den Rohstoffmärkten hatte die Spinnerei erheblich zu leiden. Die Preise von wollenen Garnen sanken in den ersten Monaten des Berichtsjahres erheblich, doch trat in den letzten Monaten wiederum eine Aufwärtsbewegung ein. Auch die Preise der Baumwollgarne gingen unablässig zurück. Die Spinnerei von Baumwollgarnen hatte im Berichtsjahre unter der in den letzten Jahren vorgenommenen bedeutenden Steigerung der englischen Produktion zu leiden, da die Engländer versuchten, ihre überschüssigen Garne in Deutschland abzusetzen. Versuche zu einer gemeinsamen Produktionseinschränkung scheiterten. Bei dieser Marktlage wirkte der Streik in der Lancashirer Baumwollspinnerei eher günstig als schädlich auf das Gewerbe ein. Leinengarne waren in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres um 30—40 % billiger als im Vorjahre. Die deutschen Spinner suchten schließlich durch Betriebseinschränkungen, die sie im Einvernehmen mit den österreichischen und belgischen Spinnern durchführten, der Ueberproduktion entgegenzutreten. Gröbere Jutegarne wurden um 15 %, feine Jutegarne um 30 % billiger. Die Seidenspinnerei hatte unter den zu den hohen Preisen der Hochkonjunktur ab- Spinnerei.

geschlossenen Lieferungen von Rohseide zu leiden; die Preise für Garne standen in einem sehr ungünstigen Verhältnis zu den Rohseidepreisen.

Weberei.

Auch die Weberei arbeitete im Berichtsjahre mit ungünstigem Ergebnis. In der Wollweberei waren zahlreiche Betriebseinschränkungen zu verzeichnen. Aus der Juteindustrie wird berichtet, daß die Preise für Gewebe sich besser hielten als für Garne. In der Leinenweberei gingen die Preise um 15—25 % zurück, auch hier zeigten sich die Notierungen der Gewebe mithin widerstandsfähiger als die Preise der Garne. Immerhin sahen sich viele bedeutende Firmen zu Betriebseinschränkungen genötigt.

Konfektion und Wäscheindustrie.

In der Konfektion wurde der Geschäftsgang außer durch den allgemeinen wirtschaftlichen Niedergang besonders durch die Witterung ungünstig beeinflußt. Diese tat gerade in den Saisonmonaten dem Absatz erheblichen Abbruch. Auf diese an dem Export besonders lebhaft interessierte Branche wirkten ferner die amerikanische Krisis und der Rückgang des Absatzes nicht bloß nach den Vereinigten Staaten, sondern auch nach England, Kanada, Holland, der Schweiz und Skandinavien sehr schädlich ein. Sowohl im Sommer wie auch im Winter blieben vielfach große Lager übrig, die nur mit beträchtlichem Schaden verkauft werden konnten. Auch für die Wäschebranche war das Jahr 1908 außerordentlich ungünstig. Vielfach konnte nicht einmal während der Hauptsaison, zwischen Ostern und Pfingsten, der Betrieb voll aufrecht erhalten werden. Die Verminderung der Kaufkraft des Publikums zeigte sich besonders darin, daß in erster Linie der Konsum von besseren und mittleren Qualitäten zurückging, während der von billigen teilweise sogar zunahm. In der Konfektion und in der Wäschebranche machte sich wiederum die Verschärfung der Konjunktur empfindlich bemerkbar, die durch den Verlust großer ausländischer Absatzgebiete infolge der hohen Auslandszölle herbeigeführt worden ist.

94. Wollhandel.

Allgemeines.

Dem Wollhandel brachten die ersten vier Monate des Berichtsjahres einen erheblichen Rückgang der Preise, und nur die später sich bemerkbar machende starke Aufnahmefähigkeit der Industrie konnte gegen noch größere Verluste, besonders im Handel mit überseeischen Wollen, schützen. Obwohl die wirtschaftliche Depression die Kaufkraft der Massen geschwächt und die Wollenwarenindustrie bedeutend geschädigt hat, war die Produktion von Rohmaterial dem Konsum gegenüber nicht übermäßig groß, und dies hatte zur Folge, daß von Mitte des Jahres an wieder eine langsame, in den letzten Monaten des Jahres eine rasche Steigerung der Wollpreise eintrat. Im einzelnen war die Entwicklung folgende:

Kolonialwolle. Situation am Jahresanfang.

Der Handel mit Kolonialwolle befand sich in den ersten Tagen des Berichtsjahres in einer sehr ernsten Lage. Die Geldteuerung und die durch den rapiden Sturz der Wollpreise hervorgerufene Entwertung der Wollager schädigten den Kaufmann schwer. Bei den Fabrikanten liefen neue Aufträge nur spärlich ein, aber auch der alten Abschlüsse konnte die Industrie nach dem heftigen Preissturz nicht mehr recht froh werden; denn zur Lässigkeit in der Abnahme gesellt sich in solchen Zeiten häufig eine übertriebene Genauigkeit der Prüfung; der Käufer nimmt vielfach den geringsten Mangel in der Lieferung zum Anlaß, sich Verpflichtungen, die ihm leid geworden sind, zu entziehen.

Aufschwung im Januar; Preissturz im März-April.

Die Januarauktion brachte allerdings wiederum eine Steigerung der Preise, die auf die rückkehrende Besonnenheit der Händler und zum Teil vielleicht auch auf die Herabsetzung des Bankdiskonts in England zurückzuführen war. Doch nach der gründlichen Versorgung der Industrie verlor sich allmählich die Nachfrage. Der Verkauf von Wolle und Kammzug wurde schleppend, und die Preise bröckelten langsam ab, bis sie im März/April wieder einen reißenden Sturz erfuhren. Der inländische Wollenwarenhandel hatte dauernd mit seinen Aufträgen gekargt, teils weil infolge der gesunkenen Kaufkraft der Volksmassen die Lager sich wirklich wenig gelichtet hatten, teils weil die Händler den Augenblick der niedrigsten Preise für ihre Abschlüsse abwarten wollten. Ferner schienen die sonst so zahlreichen Aufträge aus Amerika infolge der den Verbrauch schmälernden Krisis und der Unsicherheit über den Ausgang der zollpolitisch bedeutungsvollen Präsidentenwahl gänzlich auszubleiben. So ließ denn die kümmerlich beschäftigte Industrie das ohnehin um diese Zeit sich häufende Angebot von Wolle und Zug immer mehr anschwellen, und als diese Haltung auch auf der Londoner Märzauktion stark zutage trat, wurde die Lage kritisch. Mit Hast suchte man sich der Engagements zu entledigen, was einen heftigen Sturz der Terminpreise zur Folge hatte.

Umschwung zum Besseren im Mai.

Die Verringerung des Maiangebots in London um 80000 Ballen stellte den ersten erfolgreichen Versuch dar, den Fall der Wollpreise aufzuhalten. In der Tat datiert von der Maiauktion der Umschwung der Verhältnisse auf dem Wollmarkt. Der Preis für Merinowollen war Ende April und Anfang Mai um 15—25 % niedriger als Anfang Januar, für Kreuzzuchten um 30 % und mehr. Austral-fleeces-Züge a/aa schwankten zwischen 4,70 bis 4,50 Mk., gute lange Kapzüge kosteten 4,40 Mk. In Bradford notierte 60er Zug 21 d. und 36er $7^3/_4$ d.

Der feste Verlauf der Londoner Auktion ließ in die Kreise der Händler das Gefühl der Sicherheit zurückkehren. Die Spinner hatten eine Basis, worauf sie ihre Garnpreise aufbauen konnten, und regten nun ihre Kundschaft durch billige Angebote zu Abschlüssen an, die ihnen auch wieder in einigem Umfange zu-

fielen. Blieb ihnen dabei auch eine lohnende Beschäftigung versagt, so war es doch schon ein Gewinn, den Betrieb in größerem Umfange aufrecht erhalten zu können. Den Herstellern von Kammzug legte der Verkauf ungleich größere Opfer auf, doch kam von Mitte Mai ab wenigstens wieder ein Fluß ins Geschäft, und, als sich späterhin auch die Fabrikanten wieder auf dem Markte einfanden, fehlte es nicht an ansehnlichen Umsätzen. Die Preise für Wolle und Zug zogen dabei wohl hier und da etwas an, doch waren die Veränderungen bis Ende September nicht nennenswert. Die immerhin aufsteigende Richtung der Preise konnte jedoch die Meinung weiter Kreise nicht erschüttern, daß Wolle billiger werden würde, sobald die für die letzte Auktionsreihe aufgesparten Mengen in London zum Angebot kämen. Man war vielfach fest überzeugt, daß die Preise seit Mai nur durch die künstliche Beschränkung des Angebots aufrecht erhalten worden seien.

Rasche Steigerung der Wollpreise seit Oktober

Die tatsächliche Entwicklung zeigte jedoch bald die Unrichtigkeit dieser Ansicht. Große Zuglieferungsgeschäfte waren schon im frühen Sommer auf späte Monate, größtenteils unter Tageswert, abgeschlossen worden, was sich jetzt als preistreibende Kraft auf dem überseeischen Markte fühlbar machte. Bald nach den Londoner Septemberauktionen setzte ein starker Preisaufschwung ein. Während auf den überseeischen Märkten unter den Käufern ein heftiger Wettbewerb um die Neuschur entstand, der die Preise rasch um 10 % trieb, stellte sich das Londoner Novemberangebot als sehr harmlos heraus. Die angebotenen 180 000 Ballen Wolle erzielten sogar ein hohes Aufgeld. Auch im offenen Markte fanden greifbare Vorräte schnell Absatz, und die Zuglager in den deutschen Kämmereien wurden binnen wenigen Wochen um etwa $1^3/_4$ Mill. kg erleichtert. Gegen den Tiefstand der Maipreise waren am Jahresschluß Merinowollen durchgängig um 10 %, Kreuzzuchten um 15—25 % höher. Austral-fleeces-Züge a/aa kosteten etwa 5 Mk., gute lange Kapzüge 4,80 bis 4,85 Mk. In Bradford notierte 60er Zug $22^3/_4$ d., in Antwerpen Kontrakt B 5,30 Frcs.

Leider trat die Steigerung der Preise zu einem Zeitpunkte ein, wo sie den Interessen der Wollkäufer am schärfsten widerstritt. Die Ursache der Preissteigerung war die immer mehr zum Durchbruch kommende Ansicht, daß bei der sich mehrenden Beschäftigung der Industrie Wolle im Laufe des neuen Jahres knapp werden würde.

Deutsche Wolle.

Bei Beginn des Jahres waren die alten Vorräte von deutscher Wolle fast geräumt, und die neue Schur kam an den Markt, nachdem überseeische Wollen bereits einen unerwarteten starken Preisrückgang durchgemacht hatten. Infolgedessen konnte sich der Handel mit Rohmaterial zu niedrigen Preisen versorgen, und wenn sich auch bereits zur Zeit der Wollmärkte, im Juni, infolge

der Wiederkehr größeren Vertrauens zur allgemeinen Geschäftslage, unterstützt durch Deckung des dringenden Bedarfs seitens der Industrie, eine Befestigung der Preise zeigte, so vollzog sich doch der Einkauf im ganzen in ruhiger, vorsichtiger Weise. Feine und hochfeine deutsche Wollen stellten sich im April um 5—10 %, mittelfeine und geringe um ca. 20 % niedriger als beim Jahresbeginn, letztere holten jedoch im Mai und Juni wieder 5—10 % ein.

Im Laufe der folgenden Monate erschienen als Käufer auch diejenigen Reflektanten, welche sich bisher noch zurückgehalten hatten, und obwohl die Einkäufe nie über den Rahmen des Bedarfs hinausgingen, wurden doch die Lager bei dieser anhaltenden Nachfrage bis zum Schlusse des Jahres nahezu geräumt. Die Preise schlossen sich der Bewegung im Weltmarkte, langsam aber beständig steigend, an, so daß am Schlusse des Jahres der vorstehend gemeldete Abschlag fast ganz wieder eingeholt wurde. Das Geschäft in deutschen Wollen kann beim Schlusse des Jahres ziemlich als beendet und das Ergebnis als befriedigend bezeichnet werden.

Tab. 118. Wollbestände am hiesigen Platze.

	Ende 1906	Ende 1907	Ende 1908
Deutsche Wolle-Rückenwäsche ca.	2700 Ztr.	1300 Ztr.	800 Ztr.
„ „ ungewaschene „	2400 „	1700 „	1200 „
Ueberseeische Wolle . . . „	2000 Ballen	1500 Ballen	4100 Ballen

Monatliche Durchschnittspreise für mittlere norddeutsche Schäfereiwollen-Rückenwäsche am hiesigen Platze (in Pf. pro kg).
Tab. 119.

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
1906	325	325	330	340	350	370	370	365	355	350	350	350	348
1907	355	355	355	355	345	345	350	350	355	355	345	335	350
1908	335	330	310	290	290	310	315	320	320	320	325	330	316

Vergleichende Uebersicht der Preise für Kapwollen am hiesigen Platze.
Tab. 120. (In Pfg. pro kg am Jahresschluß.)

	1904	1905	1906	1907	1908	Seit 1872 Niedrigst. Preis Febr. 1895	Seit 1872 Höchster Preis Febr. 1872
Kap extra super snow whites . . .	380	440	440	420	390	250	560
„ 40%ige Durchsch.-Grease, Waschw.	145	160	155	150	135	100	220
„ „ „ Kammw.	170	180	182	170	160	—	—
Fabrikgew. Kap, Durchsch.-Qualität .	370	400	410	395	350	240	—

95. Spinnerei von wollenen Strickgarnen.

Das Jahr 1908 war für die Fabrikation wollener Strickgarne von einschneidender Bedeutung. Die Eröffnung der Wollmärkte im November 1907 brachte zunächst sowohl in Südamerika wie in Australien und Neu-Seeland eine ziemlich starke Hausse. Nach kurzer Zeit erfolgte jedoch ein Preissturz, wie ihn der Wollmarkt seit dem Jahre 1901 nicht mehr gesehen hat. Für die Fabrikation wollener Strickgarne hatte die Baisse um so schlimmere Folgen, als gerade die geringen und geringsten Croßbredwollen am

meisten im Preise fielen. Im Mai 1908 trat unerwarteterweise wieder eine Aufwärtsbewegung der Preise ein, die gegen Schluß des Jahres ein besonders rasches Tempo einschlug. So kam es, daß im Berichtsjahre die Lage der Spinner außerordentlich schwierig war; denn die Käufer für Strickgarne verhielten sich sehr zurückhaltend, sie warteten immer noch auf ein weiteres Sinken der Wollpreise, wurden jedoch in ihren Hoffnungen völlig getäuscht.

96. Wollgarnhandel und -färberei.

Wollgarnhandel.

a) Wollgarnhandel.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Kammgarn.

Der Geschäftsgang war im Jahre 1908 in allen Beziehungen ungünstiger als in den vorhergehenden Jahren, namentlich als im Jahre 1907. Gleich im Beginn des Jahres 1908 wurde das Geschäft ruhiger, und die Käufer waren sehr zurückhaltend, weil jeder auf einen Preisrückgang rechnete. Im Januar waren die Preise für Merinogarne ungefähr ebenso hoch wie im Dezember 1907. Obwohl die am 21. Jan. beginnenden Londoner Auktionen wider Erwarten eine sehr feste Stimmung brachten, trat keine Belebung des Geschäfts und daher auch keine nachhaltige Steigerung der Preise ein. Im Gegenteil, infolge der allgemeinen Zurückhaltung wurden die Angebote in allen Garnsorten dringender, und die Preise gaben nach, und zwar bis zur zweiten Hälfte des Februar um 5—6 %, im April um weitere 5—6 %, und bis Mitte Mai nochmals um 4 %. Trotz dieser niedrigen Preise machte sich jedoch keine nennenswerte Unternehmungslust bemerkbar, weil man von der Londoner Auktion einen weitern Preisrückgang erwartete. Die Auktion begann am 12. Mai und setzte gegen alle Erwartung mit einer Steigerung der Preise für Merinowollen um 5—10 % ein; die feste Stimmung blieb auch bis zum Schluß erhalten. Demzufolge steigerten sich die Garnpreise um 5—6 % gegen die niedrigsten Preise im Mai, und auf diesem Niveau blieben sie bis gegen Ende Oktober stehen. Die Beschäftigung war im ersten Halbjahr noch ausreichend, dagegen wurde es im dritten Quartal viel ruhiger, so daß mehrfach in den Spinnereien, namentlich solchen für höhere Nummern, eine verstärkte Einschränkung eintrat. Namentlich blieb der Export nach allen Ländern in allen Qualitäten und Nummern gänzlich aus.

Die Fabrikation von Tüchern und Phantasieartikeln hatte unter der Stockung des Exports schwer zu leiden, und diese mißliche Lage hat sich bis Ende Oktober nicht gebessert. In Nordamerika lähmte die allgemeine Krisis das Geschäft gänzlich, in Mexiko, Chile, überhaupt Südamerika, machte die Valuta den Import fast unmöglich, in Kanada und Australien wirkten Zolldifferenzen, in Rußland rückgängiger Geschäftsgang hemmend.

Dagegen war das Inland gut aufnahmefähig, besonders in Fancy- und Sportartikeln und Damen-Golfjacketts usw., worin der Nachfrage bei weitem nicht genügt werden konnte. Ende Oktober machten sich deutliche Anzeichen für eine Besserung des Geschäfts bemerkbar. Die Bestellungen gingen zahlreicher ein, es herrschte mehr Kauflust, und tatsächlich wurden in den letzten Tagen des Oktober größere Abschlüsse in Merinogarnen zu 2—3 % höheren Preisen getätigt. Auch ist die Mode für Merinogarne nicht ungünstig.

Strickgarne.

In wollenen Strickgarnen war das Geschäft im ersten Halbjahr gleichfalls sehr ruhig, aber im September trat eine lebhafte Nachfrage ein, die sich im Oktober derartig steigerte, daß die Spinnereien den Anforderungen nicht genügen konnten, wozu die kältere Witterung auch beigetragen haben dürfte. Die deutschen Spinnereien hatten diesmal unter der englischen Konkurrenz besonders schwer zu leiden, da Bradford fortdauernd unter Tagespreis offerierte. In den billigeren Sorten soll England in diesem Jahre in bezug auf Qualität nicht so zuverlässig geliefert haben wie bisher.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht

Das Jahr 1908 hat für die Wollindustrie schwere Enttäuschungen gebracht. Schon in den letzten Monaten des Jahres 1907 kamen die Preise in eine rückläufige Bewegung, und dieser Rückgang setzte sich mit kleinen Schwankungen fast bis in den Mai 1908 hinein fort. Damals waren die Preise von besseren Merinowollen gegen den höchsten Stand des Jahres 1907 um zirka 25 % gesunken. Im Juni stiegen sie um etwa 5 % gegen Mai und blieben ziemlich stabil bis gegen Ende Oktober. Es überraschte allgemein, daß das große Quantum, welches, von Auktion zu Auktion übernommen, unverkauft in London lagerte, in der Oktoberauktion schlank Abnahme fand. Nachrichten von steigenden Preisen in Australien und den La Plata-Staaten beeinflußten die Londoner Novemberauktion derart, daß diese einen weiteren Aufschlag von 5—7$^1/_2$ % für Merino- und noch mehr für die bisher besonders vernachlässigten Crossbredwollen brachte.

Der Absatz war nicht unbefriedigend, obwohl das Geschäft nach einzelnen unserer besten Exportgebiete vollkommen stockte; in Indien lagen so große Quanten, daß monatelang keine Order von dort kam; das gleiche gilt für Ostasien; wenn auch in England über schlechten Geschäftsgang sehr geklagt wurde, so war doch der Absatz dorthin befriedigend, und auch Südamerika, Australien usw. haben regelmäßigen Bedarf gezeigt. Für AA 4 faches Zephyrgarn wurden gezahlt pro Kilogramm im Januar 5,40 Mk., Februar 5,30, März 5,15, April 4,80, Mai 4,50, Juni bis inkl. Oktober 4,80, Anfang November 5, Ende November 5,30 Mk., im Dezember 5,30 Mk.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Zwar hatten die Folgen der über Amerika hereingebrochenen Geld- und Geschäftskrisis bereits gegen Schluß des Jahres 1907 begonnen, sich auch auf den europäischen Warenmärkten geltend zu machen, ihre Hauptwirkung in Form von Paniken und Preisstürzen trat jedoch erst in den folgenden Monaten des Jahres 1908 mehr und mehr in die Erscheinung. Dem Vertrauen auf die zuvor gesunde Lage des Wollhandels, auf die Fortdauer der im Jahre 1907 so ungemein günstigen Beschäftigung der Spinnereien, die sie nie zu Vorräten hatte kommen lassen, folgten plötzlich Verstimmung und Mißtrauen. Diese mußten das Geschäft zum Stocken bringen und die Preise in immer weiter rückläufige Bewegung drängen, je mehr es sich herausstellte, daß für die neue Schur die Käufer fehlten, die bei den herrschenden Geldnöten der Möglichkeit, zu operieren, beraubt waren. Die in London sich häufenden Vorräte, die von der einen zur anderen Auktionsreihe übergehaltenen enormen Verkaufsquantitäten konnten diesem Mißtrauen in die Stabilität der Preise nur Vorschub leisten und mußten zur größten Vorsicht mahnen. Betrugen im November 1907 die Preise roher Zephyrwolle Nr. 20/4 fach noch 5,90 Mk. pro Kilogramm, und waren sie somit wieder um ca. 3 % unter den höchsten Stand des Jahres 1907 gesunken, so wichen sie schon

im	Januar/Februar	1908	. . . .	auf	5.40 Mk.
„	März	1908	. . . .	„	5.20 „
„	April	1908	. . . .	„	4.80 „
„	Juni	1908	. . . .	„	4.60 „
„	Juli	1908	. . . .	„	4.50 „

und hoben sich vom August/Oktober an wieder auf 4,60 Mk. Vom höchsten Preise des Jahres 1907, der im Oktober mit 6,10 Mk., bis zum niedrigsten des Jahres 1908, der im Juli mit 4,50 Mk. erreicht wurde, war mithin ein Preisfall von 27—28 % eingetreten.

Im Strickwollegeschäft herrschten insofern noch ungünstigere Verhältnisse als in der Zephyrwollbranche, weil der Preisfall für die geringsten Qualitäten, die früher die größten Steigerungen erfahren hatten, noch plötzlicher und intensiver war.

Zur Verhütung einer übermäßigen Entwertung ihrer Rohstoffvorräte und Fabrikate hatten sich die meisten deutschen Strickgarnspinner über die Festsetzung einheitlicher Grundpreise geeinigt; diese konnten jedoch gegenüber den Angeboten der außenstehenden Werke und namentlich der englischen Spinnereien und Kommissionshäuser, welche einen sehr bedeutenden Anteil an der Versorgung des deutschen Bedarfes an rohen Wollgarnen an sich rissen, nicht aufrecht erhalten werden.

Als auf den letzten Londoner Oktoberauktionen die so lange aufgespeicherten gewaltigen Wollvorräte von 254 000 Ballen durch die Nachfrage bis auf 38 000 Ballen aufgenommen wurden, sahen sich auch die Händler mit Garnen der ernstlichen Sorge ent-

hoben, daß dieser lange gefürchtete Ueberfluß noch eine weitere wesentliche Entwertung des Artikels herbeiführen könne. Diese unerwartet schnelle Räumung des Londoner Marktes lieferte den Beweis, daß die Spinnerei und Stoffindustrie von Vorräten völlig entblößt war, und als diese sich der Londoner Bestände bemächtigt hatte, trat in den überseeischen Produktionsländern ein plötzlicher Umschwung ein, der einen regen Wettbewerb entfesselte und die Preise wesentlich in die Höhe trieb. So wurde die Londoner Wollauktion am 24. November für die verschiedenen Sorten mit Preiserhöhungen von 10—20 % eröffnet, und diese Aufschläge behaupteten sich auch durch die ganze Serie hindurch. Die Zephyrpreise gingen hierauf zunächst im November um 25—30 Pfg. pro Kilogramm in die Höhe, während die Preise von Strickwollen durch die Steigerung der Preise von Kreuzzuchten nicht in gleichem Maße beeinflußt wurden. Vielmehr kamen Strickwollen noch bis zum Jahresschlusse zu sehr gedrückten Preisen auf den Markt.

Außer durch die Gestaltung der Preise wurde das Geschäft des Jahres 1908 durch die ungünstigen Witterungsverhältnisse der Hauptgeschäftszeiten in hohem Grade ungünstig beeinflußt; es stagnierte bis gegen Anfang Oktober, wo sich mit Eintritt der Kälte mehr Leben und ein regerer Bedarf entwickelten.

b) Wollgarnfärberei.

b) Wollgarnfärberei. Allgemeines.

Von der Stagnation, welche im Berichtsjahre im gesamten Wirtschaftsleben eintrat, blieben auch die Wollgarnfärbereien nicht verschont, und jede von ihnen hatte mit einem fühlbaren Ausfall gegen das Vorjahr zu rechnen. Soweit sich bei Drucklegung des Berichtes die Abschlüsse der einzelnen Firmen übersehen ließen, war das Jahr 1908 eines der unrentabelsten, die je zu verzeichnen waren. Außer der nicht immer geklärten politischen Lage hat zu diesem Rückgang die Verringerung der Kaufkraft des Publikums beigetragen. Dies geht daraus hervor, daß alle Branchen, von denen die Wollgarnfärbereien die Beschäftigung erhalten, ziemlich gleichmäßig an dem Ausfall teil hatten.

Veränderungen im Konsum.

In der Posamentierwarenfabrikation nimmt der Verbrauch der Wollgarne merklich und dauernd ab. Einerseits besteht für Ware aus Wollgarn die immerwährende Gefahr der Zerstörung durch Mottenfraß, und andererseits geben künstliche Seide und merzerisierte Baumwolle einen vorzüglichen Ersatz. Walkechte Farben für Tuche und Konfektionsstoffe werden nur noch in geringen Quantitäten hergestellt, soweit nicht von vornherein in loser Wolle gefärbte und gesponnene Garne seitens der Spinnereien geliefert werden, die übrigens noch den Vorzug haben, daß sich das Garn bereits auf Spulen und im „Spinn"-Zustande befindet, daher auch leichter verarbeitet werden kann.

Umsatz.

Eine Schätzung des Umsatzes der gesamten Berliner Woll-

garnfärbereien ist problematisch, dagegen kann die Verminderung gegen das Vorjahr auf 10—12 % angenommen werden.

Arbeiterverhältnisse.

Lohnbewegungen haben nicht stattgefunden. Höhere Farblöhne konnten trotz der immer steigenden Arbeitslöhne nicht erzielt werden.

Technische Fortschritte.

Epochemachende neue Farben sind nicht auf den Markt gekommen, dagegen muß anerkannt werden, daß die Farbenfabriken bestrebt sind, die echten Farbstoffe zu vervollkommnen. Die Klagen über unechte Färbungen werden aber einstweilen noch nicht verschwinden.

Einem anderen Bericht über die Wollgarnfärberei entnehmen wir dagegen, daß zwar am Anfang des Jahres und noch bis August hin der Umsatz kleiner war als im Vorjahre, daß aber in den späteren Monaten das Geschäft sich belebte, so daß zum Schluß des Jahres der vorjährige Umsatz erreicht werden konnte.

c) Konditionierwesen.

c) Konditionierwesen.

Ueber die Wirksamkeit des Oeffentlichen Waren-Prüfungsamtes zu Berlin für Wolle, Baumwolle, Seide usw. und deren Garne und Gewebe in der Zeit vom 1. Jan. bis 31. Dez. 1908 gibt nachstehende Aufstellung Aufschluß:

Tätigkeit des Oeffentlichen Waren-Prüfungsamtes zu Berlin.

Tab. 121. 1. Konditionierungen.

	Menge der konditionierten Waren kg		Zahl der Konditionierungen		Zahl der Fälle von Untergewicht	
	1907	1908	1907	1908	1907	1908
Wolle	256 141	213 718	162	172	97	73
Seide	9 231	4 236	102	62	63	42
Wollgarn	2 832	2 467	82	60	27	25
Baumwollgarn	1 539	1 526	26	76	18	50
Kunstwolle	10 161	1 327	11	3	3	2
Rohe Baumwolle	.	912	.	2	.	1
Kammzug	.	1 027	.	3	.	—
Kammgarn	.	—	.	—	.	—
Baumwollstoff	.	274	.	4	.	—
Japanseide	3 Stück	—	1	—	—	—

	1907	1908
2. Garnausmessungen	284	659
3. Festigkeitsprüfungen von Garnen und Geweben	91	188
4. Auszählungen von Kette und Schuß in Geweben	88	170
5. Nummerbestimmung von Baumwollketten	505	196
6. Feststellung von Länge und Drehung der Garne	.	44
7. „ der Garne auf Faserlänge und -stärke	.	18
8. „ von spezifischem Gewicht	.	2

Von dem mit dem Amt verbundenen Laboratorium wurden vorgenommen

	1907	1908
Untersuchungen auf Fasergehalt (Baumwollgehalt)	69	231
„ „ Fettgehalt in Garn und Geweben	46	31
„ „ künstliche Beschwerung	20	15
„ „ Appretur	9	10
Abkochungen von Garnen und Seiden	3	5

Ferner wurde eine Reihe von Einzeluntersuchungen auf Farb-Lichtechtheit, auf Art der Färbung, auf Chemikalien, Oele usw. ausgeführt.

97. Handel mit Baumwolle und Baumwollgarn.

Erster Bericht.

Erster Bericht

Ursachen des schlechten Geschäftsganges.

Zwei Ursachen haben auf den Handel mit Baumwolle, Baumwollgarnen und Baumwollgeweben im Jahre 1908 besonders ungünstig eingewirkt, nämlich in erster Reihe der Sturz der Preise für das Rohmaterial infolge außerordentlich großer Lager und ferner die kolossale Vermehrung an Spindeln und Webstühlen, hervorgerufen durch die starke Nachfrage nach Fabrikaten, die noch bis Ende 1907 andauerte und gar nicht nachzulassen schien. Hierzu kam noch der Streik bezw. die Aussperrung in Lancashire im Herbst 1908, doch hat dieser Umstand auch schließlich teilweise auf das deutsche Geschäft vorübergehend eher günstig als ungünstig eingewirkt. Auf das gute Jahr 1907 folgte fast ohne jeden Uebergang das schlechte Jahr 1908, das zu den ungünstigsten gehört, welche die Baumwollindustrie je gesehen hat.

Ergebnisse der englischen Baumwollspinnereien.

In England, das in der Baumwollspinnerei und Weberei trotz der kräftigen deutschen und amerikanischen Konkurrenz immer noch auf dem Weltmarkte ausschlaggebend ist, verdienten die Spinnereien nach ziemlich zuverlässigen, statistischen Schätzungen in den letzten zehn Jahren bis einschließlich 1906 durchschnittlich 16 % ihres Aktienkapitals, und im Jahre 1907 schnellte diese Dividende plötzlich auf etwa 35 % hinauf. Für 1908 liegen zwar noch keine endgültigen Zahlen vor, doch ist es sicher, daß die Durchschnittsdividende ganz wesentlich hinter der früherer Jahre zurückbleiben wird, da eine große Anzahl Fabriken mit mehr oder weniger großen Verlusten abschließt.

Zahlungseinstellungen.

Unter diesen Umständen darf es als ein besonders gutes Zeichen für die im allgemeinen gesunde Lage der Branche angesehen werden, daß verhältnismäßig ganz wenige Zahlungseinstellungen von Bedeutung eingetreten sind, und man darf annehmen, daß, nachdem das schlechte Jahr 1908 überwunden ist, die Branche nunmehr einer besseren Periode entgegengeht, wenn natürlich auch auf Erfolge wie 1907 kaum jemals noch zu rechnen sein wird.

Baumwollpreise.

Die Durchschnittspreise für Baumwolle betrugen in Liverpool in den Jahren:

	1903	1904	1905	1906	1907	1908	
Middling amerik.	6.03	6.60	5.09	5.95	6.55	5.74	pence
Fy. gd. fr. Egypt.	9	$8^1/_4$	$7^1/_2$	$9^3/_4$	$10^1/_2$	$8^1/_8$	„

Ernten.

Die Ernteergebnisse amerikanischer Baumwolle betrugen

1903/04	10 124 000	Ballen
1904/05	13 557 000	„
1905/06	11 320 000	„
1906/07	13 551 000	„
1907/08	11 582 000	„

Bis zum 16. Jan. 1909 waren laut Bericht der Zensusabteilung des Bundesamtes für Handel und Arbeit in Washington von der neuen Ernte 12 667 231 Ballen entkörnt worden gegen 10 339 551 in der entsprechenden Zeit des letzten Betriebsjahres. Man rechnete damals mit einer Ernte von 13 Millionen Ballen.

Während die Ernte in Indien im Jahre 1907/08 gegen die Riesenernte von 1906/07 um etwa 800 000 Ballen zurückblieb, hatte Aegypten im Jahre 1907/08 mit 7 234 670 Cantars eine noch nie dagewesene große Ernte, auf die es zurückzuführen ist, daß trotz an sich immer stärker werdender Nachfrage nach ägyptischen Provenienzen die Preise für dieses Rohmaterial verhältnismäßig noch stärker hinuntergegangen waren als für amerikanische Baumwolle. Die jetzige neue ägyptische Ernte ist etwas verspätet, scheint aber qualitativ und quantitativ nicht viel geringer ausfallen zu wollen als die des vergangenen Jahres. Immerhin ist bei der zunehmenden Beliebtheit der ägyptischen Baumwolle, welche sich infolge ihrer hochglänzenden langen Fasern für bessere Gespinste, besonders zur Mercerisation, eignet, ein weiteres Fallen der Preise kaum zu erwarten, sondern eher das Gegenteil.

Anzeichen einer Besserung der Lage.

Während im Jahre 1908 Spinner, Weber, Grossisten und Detaillisten nur, was unbedingt nötig war, kauften und sich im übrigen darauf beschränkten, ihre Lager, die ungeheuer angewachsen waren, zu verkleinern, sind letztere inzwischen so reduziert worden, daß umfangreiche Neubestellungen erfolgen mußten und ein größeres Vertrauen in die Kreise der Abnehmer zurückgekehrt ist, zumal auch die Preise für Rohmaterialien noch immerhin ziemlich niedrig geblieben sind. Dazu kommt, daß in den letzten Jahren die Nachfrage nach ganz billigen Waren zugunsten der besseren Mittelqualitäten, die den Erzeugern einen etwas besseren Nutzen zu lassen pflegen, nachgelassen hat. Diese Beobachtung hat man auch in der Strickgarn-, Häkelgarn- und Nähfadenindustrie gemacht, die natürlich 1908 ebenfalls durch das Nachlassen der Kaufkraft im verflossenen Jahre stark zu leiden hatte.

Geschäftsergebnisse.

Während indes die größeren, älteren Etablissements dieser Branche im Durchschnitt mit Nutzen arbeiteten, ist das Geschäftsergebnis bei den Großhändlern und Kleinhändlern infolge der heftigen Konkurrenz der Wiederverkäufer untereinander außerordentlich stark gemindert worden.

Einigungsbestrebungen der Händler.

Um diesem Uebelstande abzuhelfen, haben sich einige, aber bei weitem nicht die Mehrzahl, der Wiederverkäufer vereinigt, um eine Gesundung der Verhältnisse herbeizuführen, die ihnen vielleicht auch gelingen wird, wenn sie keine zu weitgehenden Forderungen stellen, sondern versuchen, Hand in Hand mit den maßgebenden Fabrikanten das Ziel, das nicht zu weit gesteckt werden darf, zu erreichen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Amerikanische Baumwolle.

Die allgemeine wirtschaftliche Depression, welche für das Jahr 1908 charakteristisch ist, machte sich für den Handel mit Baumwollgarn sehr bemerkbar. Die vermehrte Anzahl der Spindeln auf dem Kontinent und besonders in England führte zu einer Ueberproduktion, so daß die Spinnereien die Preise wesentlich ermäßigen mußten. Hierzu kam, daß die neue amerikanische Baumwollernte auf den bedeutenden Umfang von 14 Millionen Ballen geschätzt wurde. Infolgedessen beeilten sich die Spinner und Händler, Garne, welche aus alter Ernte hergestellt wurden, zu jedem annehmbaren Preise zu verkaufen, da man einerseits die eingelernten Arbeiter nicht entlassen, andererseits nicht zu großen Lagerbeständen kommen wollte. Die Preise für 20 Water I a betrugen im Januar/Februar 95—92, März 87, April 83, Mai bis August 75—72, September/November 68—66 und im Dezember 66 Pfg. pro Pfund engl.

Die Webereien, welche bis Anfang März im allgemeinen gut beschäftigt waren, sahen sich von Ende März an genötigt, den Betrieb wesentlich einzuschränken, so daß teilweise nur vier bis fünf Tage mit beschränkter Stundenzahl gearbeitet wurde.

Aegyptische Baumwolle.

Garne aus ägyptischer Baumwolle gaben ebenfalls im Preise erheblich nach, da ein großer Teil der in England neu aufgestellten Spindeln hierzu Verwendung fand und das Angebot die Nachfrage bei weitem übertraf. Auch mußte man, ebenso wie bei amerikanischer Baumwolle, mit einer sehr großen Ernte rechnen. Ferner waren viele Konsumenten, da sie eine weitere Garnknappheit erwarteten, im 2. und 3. Quartal 1907 Kontrakte für das 1., 2. und 3. Quartal 1908 eingegangen, deren Abnahme bei dem anhaltend schlechten Geschäftsgange sich wesentlich verzögerte.

Streik in Lancashire

Am 18. September brach in Lancashire und den benachbarten Distrikten ein Streik aus, welcher alle Baumwollspinnereien mit wenigen Ausnahmen zum Stillstand bis zum 7. Nov. zwang. Diese Maßregel blieb jedoch fast ohne Einfluß auf die Garnpreise, da die reichlich gefüllten Lager der Spinner bei dem schlechten Geschäftsgange der Webereien vollständig genügten, um den Bedarf zu decken.

98. Handel mit roher und gefärbter Seide. Seidenfärberei.

a) Handel mit roher und gefärbter Seide.

a) Handel mit roher und gefärbter Seide.

Rückgang der Seidenpreise.

Der Handel mit roher und gefärbter Seide befand sich im Anfang des Berichtsjahres in einer ernsten Krise, die durch den jähen Sturz der Seidenpreise hervorgerufen worden war. Einzelne, in Deutschland besonders bevorzugte Arten, wie Tussahseiden geringer Qualität, waren gegen Ende 1907 von 23 Mk. pro Kilogramm auf 12 Mk. gefallen, also um nahezu 50 %; edle Seiden brachten ebenso empfindliche Verluste, da z. B. China

Filatures von 75 Frcs. auf 55 Frcs. und Canton Grègen von 55 auf 30 bis 35 Frcs. fielen. Von den Verlusten wurde wohl am meisten das Ausland betroffen, wo einzelne angesehene Firmen zu Fall kamen, andere Firmen erhöhte staatliche Hilfe oder besondere Vorschüsse von seiten ihrer Banken in Anspruch nehmen mußten. (Italien.) Die Gründe des Preissturzes waren 1. der Fall des Silberkurses (da der Gegenwert für Seide in China in Silber bezahlt wird), 2. die Knappheit des Bargeldes und infolgedessen das Stocken des Konsums. Die Seide konsumierenden Fabriken machten großenteils sehr ungünstige Abschlüsse und mußten, nachdem sie lange Zeit die Freuden einer aufsteigenden Konjunktur genossen hatten, nunmehr die Leiden einer fallenden durchleben.

Wenn auch die niedrigen Preise Anfang 1908 einige Fabrikanten zu neuen Unternehmungen veranlaßt hatten, mußten der zurückgehende Export in der Textilbranche und der brachliegende amerikanische Markt das allgemeine Geschäft ungünstig beeinflussen. Normale Warenumsätze waren im allgemeinen nicht zu erzielen, was besonders deshalb empfunden wurde, weil auch die Preise gewichen waren. Die Präsidentenwahl in der Union scheint jedoch einen Wandel zum Besseren im Exportgeschäft hervorgerufen zu haben.

b) Seidenfärberei. Lage der Seidenindustrie.

b) Seidenfärberei.

Der Geschäftsgang des Jahres 1908 war noch erheblich ungünstiger als derjenige der vorhergehenden Jahre. Die Wirkungen der amerikanischen Finanzkrise und des vollständigen Versagens des amerikanischen Absatzgebietes machten sich außerordentlich stark fühlbar, und auch die starke Ermäßigung der Preise für Rohseiden konnte keine Wendung zum Besseren herbeiführen. Trotz aller billigen Angebote erwiesen sich die Fabriken aus Mangel an Aufträgen als aufnahmeunfähig, so daß die umfangreichen Vorräte den Verkäufern verblieben. Schon im März brachten die Zeitungen die Meldung von tagelangem Arbeitsausfall in den Provinzen; sie meldeten, daß es in den Webereien nicht besser aussehe, obwohl die Notierungen für Rohseiden gegen Dezember 1907 um 15—20 % zurückgegangen waren. Auch die auf die guten Ernteaussichten Amerikas gestützte Hoffnung, das Geschäft werde im Spätherbst eine Belebung erfahren, wurde getäuscht.

Einige Zahlen mögen die Situation beleuchten. Italiens Seidenausfuhr verminderte sich im ersten Halbjahr 1908 um nicht weniger als 32 300 000 Lire gegen das zweite Halbjahr 1907 trotz Sinkens der Preise bis um 32 %. Gegen Ende Oktober wurde aus der Provinz Piemont berichtet, daß die kleineren Seidenzwirnereien wegen des schlechten Geschäftsganges ihren Betrieb jetzt fast vollständig eingestellt hätten und in den größeren die Reduktion der Arbeitszeit ganz beträchtlich sei. Die deutsche Seidenwarenausfuhr nach Großbritannien und den Vereinigten Staaten hatte für den gleichen

Zeitraum eine Verminderung von 6,6 Mill. Mk. für seidene Gewebe, von 2 Mill. Mk. für Handschuhe, von 0,6 Mill. Mk. für Stickereien zu verzeichnen. Die gesamte Ausfuhr von Seidenwaren verminderte sich während des Jahres 1908 gegenüber dem Vorjahre um rund 30 Mill. Mk. Von dem Inland selbst ging dabei keinerlei Auffrischung der industriellen Tätigkeit aus, sondern im Gegenteil wurden, da allerorten Arbeitsstockungen und Arbeitslosigkeit eintraten, selbst die notwendigsten Bedürfnisse zurückgestellt.

Einfluß der Mode.

Auch die Mode war im Berichtsjahre für die Seidenbranche ungünstig. So wurde z. B. sowohl für Herren- wie für Damenstoffe Seide fast gar nicht gebraucht. Die ganze Ungunst dieser Verhältnisse bekam die ohnehin schwer geprüfte Seidenfärberei zu fühlen.

Die verschiedenen Arbeitsgebiete

In realen Seiden befriedigten die Aufträge für Stickereien einigermaßen, für die elektrische Industrie und für Militärausrüstungen und Fahnenstoffe kamen zeitweise gute Abschlüsse zustande, in Tucheffektseiden blieb das Geschäft ganz bedeutend zurück, die Fabrikation von Handschuhen gab der Seidenfärberei fast gar keine Beschäftigung.

Auch auf Schappes erstreckte sich während des Jahres 1907 die Verteuerung; die Preise ließen jedoch gleichfalls wegen der stockenden Nachfrage Ende des Jahres nach und erfuhren von Februar d. J. ab weitere Reduktionen. Das in Schwarz gefärbte Quantum Nähschappe war so geringfügig wie nur je, über Schiffchen-Cusir für Maschinen-Luftstickerei war völliger Stillstand verhängt, Häkelschwarz wurde nur vereinzelt bestellt und Schwarz für Strümpfe in geringem Umfange. Für Stickereien ist der Konsum von Schappe von vornherein begrenzt, da dazu hauptsächlich Filofloche herangezogen wird. Für Tucheffekte in Couleuren kamen immer wieder Partieabschlüsse zustande, doch ergaben sie im ganzen nur ein geringes Quantum. Recht viel, aber infolge der sehr wenig umfangreichen Partien, verdienstlose Arbeit brachte die Posamenterie. Kunstseide findet wachsende Verwendung für Aufputzbesätze, Futterstoffe, Stickereien; die Tramavaga hat sie fast völlig verdrängt.

Die Berliner Tussahfärberei beschränkt sich auf vereinzelte Partien für Chenilleartikel und Plüsch; ihr ist ihr Arbeitsfeld entzogen worden, seitdem sich für diese Branche in Thüringen ein großes Unternehmen etabliert hat, dessen Notierungen jede Möglichkeit einer Konkurrenz ausschließen.

Echtfärberei.

Nach wie vor pflegt Berlin besonders die Echtfärberei bei tunlichster Präzision der Nüancierung; in der Beschwerung hält sie wohl erwogenes Maß und lehnt die Ausführung irgendwie weitgehender Ansprüche der Kundschaft darin ab. Die Berliner Seidenfärberei will nicht teilhaben an der Diskreditierung dieses edelsten Gespinstes durch schlechte Färbung und hohe Beschwerung in der Erkenntnis, daß diese Mißstände, zumal der

letztere, der weiteren Heranziehung von Ersatzgespinsten, vor allem mercerisierter Baumwolle, nur förderlich sind. Sie will so ihr rechtschaffen Teil beitragen zu der Umwandlung der Seide aus einem Luxus- in einen Massenbedarfsartikel. Je besser die Umwandlung gelingt, um so stetiger wird der Absatz, um so größer die Stabilität des Gewerbes in kritischen Zeiten werden.

Rentabilität.

Die Rentabilität der Seidenfärberei ist sehr gering. Die Betriebskosten stellen sich von Jahr zu Jahr höher, die vorhandenen Räume und Einrichtungen werden bei weitem nicht ausgenutzt, die Lohnsteigerungen nehmen ihren steten Fortgang, die Kohlenpreise behaupteten sich im Berichtsjahre auf der Höhe der letzten Jahre, und nur wenige Rohmaterialien stellten sich im Einkauf etwas günstiger.

99 Fabrikation und Färberei von wollenen und halbwollenen Plüschen und Stoffen.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Rohmaterialpreise.

Von der zweiten Hälfte des August 1907 an machten sich die Zeichen für eine gewaltige Reaktion auf allen Rohstoffmärkten bemerkbar. Wie die Haussesströmung in einer höchst ungesunden Ueberspekulation in Amerika ihren Ursprung hatte, so nahm auch die stürmische Rückwärtsbewegung in jenem Lande ihren Anfang.

Wolle. Weftgarne und Croßbreds.

Der Rückgang in Croßbreds und Weftgarnen war ganz bedeutend. Die Preise sanken zeitweilig um ca. 25 %, so daß sie nur noch etwa 10 % von dem niedrigsten Stand entfernt waren, der jemals für diese Materialien vorhanden war. Das kalte Wetter, welches der Oktober des Berichtsjahres brachte, lichtete die Vorräte in fertiger Ware etwas, und der hierdurch hervorgerufene natürliche Bedarf hatte zur Folge, daß diese hauptsächlich aus England bezogenen Garne einen Preisaufschlag von zirka 10 % erfuhren. Unterstützt wurde diese Preissteigerung dadurch, daß diese Materialien für Modeartikel vielfach Verwendung fanden.

Persische Alpakagarne.

— Die Preise für Alpakagarne sind im Berichtsjahre nicht so stark heruntergegangen wie die für Croßbreds, und doch war auch hier ein Rückgang von ca. 10 % zu verzeichnen.

Mohair und Rovings.

— Mohair und Rovings spielen für den Berliner Platz eine bedeutende Rolle. Man fertigt daraus Plüsche, Astrachans, Fellimitationen und Krimmerartikel. Der große Export, der in Fellimitationen vom Jahre 1906 an bis August 1907 nach Amerika und nach anderen Ländern stattfand, sowie der inländische Bedarf steigerten die Preise um ca. 25 %. Im September 1907 kamen von Amerika Annullierungen; es wurden große, fest gegebene Orders, die sich schon in Arbeit befanden, nicht abgenommen und sogar Waren, die noch unverzollt in den Zollhäusern lagen, nach Deutschland zurückgeschickt und hier am Markte mit großen Verlusten für Rechnung amerikanischer Importeure ausgeboten. Hierdurch wurde

der deutsche Markt sehr ungünstig beeinflußt, zumal durch das damals herrschende warme Wetter der Verkauf in diesen pelzartigen Sachen sehr erschwert wurde. Eine Folge dieser außergewöhnlichen Umstände war der Rückgang der Preise um zirka 25 % für diese Gespinste, die bekanntlich ihren Markt nur in England haben. — Kamm- und Streichgarne hatten für die Berliner Stoffabrikation im Jahre 1908 keine Bedeutung, dagegen fanden sie, und zwar speziell Kammgarne, an die Berliner Phantasie-, Tücher- und Strickwarenbranche großen Absatz. Die Spinner von Zephyrkammgarnen konnten ihre erhöhten Forderungen mit langen Lieferterminen schlank durchsetzen. Die von der Mode außerordentlich begünstigten Artikel, wie gestrickte Golf-, Sport- und Eisjacken, Kammgarnstoffe des Geraer und Greizer Distrikts, sollen mit die Ursache der großen Nachfrage in diesen Genres gewesen sein. — Die Preise von Shoddygarnen wichen im Laufe des Berichtsjahres um ca. 20 %.

Kamm- und Streichgarne

Shoddygarn.

Baumwolle.

Die am Eingange des Berichtes erwähnte stürmische Haussebewegung auf dem Baumwollmarkte hatte nach dem Umschwung der Konjunktur große Verheerungen im Gefolge. Selbst die vorsichtigsten Industriellen und Grossisten hatten sich hinreißen lassen, auf entfernte Termine, die bis in das Jahr 1909 hineinreichen, Abschlüsse zu höchsten Preisen zu machen; später gingen infolge der allgemeinen Geschäftsstockung und der Preisreduktion große Vermögen verloren. Die übermäßige Beschäftigung der Spinner im Jahre 1907 wandelte sich 1908 in das Gegenteil um, und die Spinner, die früher angebotene Aufträge stolz zurückwiesen, drängten im Berichtsjahre ihre Kunden auf Abnahme der betätigten Kontrakte, um ihre Betriebe einigermaßen aufrecht zu erhalten. Der Ueberschuß der Ernte in amerikanischer Rohbaumwolle konnte natürlich auch nicht günstig auf den an und für sich deprimierten Markt einwirken.

Jute.

Die Preise für Jutegarne wichen trotz der weiterbestehenden Konvention um ca. 30 %. Der Rückschlag wäre noch bedeutender gewesen, wenn die Ernte in Indien größere Erträge gebracht hätte.

Fabrikation. Konfektionsstoffe.

Von jeher war es die Aufgabe des Berliner Stoffabrikanten, sich vermöge der ausgedehnten Handweberei der schnell wechselnden Mode anzupassen. Im Laufe der Saison tauchte diesmal ein Modeartikel auf, der aus englischen Croßbreds hergestellt wurde und einen diagonalchevronartigen Charakter zeigte. Dieser Artikel wurde von einigen Fabrikanten frühzeitig gemustert und fand überall Aufnahme. Auch in den Genres, welche alljährlich durch geschickte, ansprechende Ausmusterung von einigen Fabrikanten für die Damen-, Herren-, Knaben-, Mädchen- und Mützenkonfektion gebracht werden, fand ein ziemlicher Umsatz statt.

Plüsche und Krimmer

Ein vollkommen verändertes Bild zeigte sich leider im Absatz der Fellimitationen nach Nordamerika. Die im Vorjahre

erzielte bedeutende Umsatzziffer ging fast auf Null zurück, ein Rückschlag, der auf die hiesigen Fabrikanten ganz empfindlich einwirken mußte. Es ist keine Frage, daß große Posten in diesen Artikeln in das Jahr 1908 mit herübergenommen worden sind. Auch die in Amerika erstarkte eigene Fabrikation hat sicher dazu beigetragen, den Export nach den Vereinigten Staaten zu schmälern. Im Laufe des November kamen einige Kabelorders auf sofort zu liefernde Fellimitationen, und man hofft deshalb, daß der Artikel im Jahre 1909 besseren Absatz finden wird. In Deutschland kamen Fellimitationen stark in Aufnahme, und sie wurden vom Publikum gern gekauft, da die Stoffe aus dem herrlich glänzenden Mohair in der Fellausführung kaum von dem echten, teuersten Fell zu unterscheiden sind. In allen Krimmerartikeln war das Geschäft regulär.

Standort der Industrie. Arbeiterverhältnisse.

Der Hauptsitz für die Plüsch- und Krimmerfabrikation ist Katscher in Oberschlesien. Auch in Zinna und Strausberg in der Nähe Berlins befinden sich noch einige hundert Webstühle. Mit der mechanischen Plüschweberei kann der Handstuhl nicht mehr konkurrieren. Die Beschäftigungslosigkeit der Weber in Schlesien veranlaßte viele von ihnen, sich einem andern Gewerbe zuzuwenden, und deshalb fand aus Katscher eine bedeutende Auswanderung in die benachbarten Kohlenreviere statt.

Teppichbranche.

Die Beschäftigung in der Teppichbranche ließ ebenfalls sehr zu wünschen übrig; auch in diesem Gewerbszweige ist eine Ueberproduktion vorhanden.

Absatz im Auslande.

Der Absatz nach dem Auslande war im Jahre 1908 durchweg geringer als 1907. Nicht nur nach Amerika, sondern auch nach England, Frankreich und den nordischen Ländern wies der Export bedeutende Ausfälle auf.

Auf dem kanadischen Markte ist der Kampf mit der englischen Konkurrenz wenig aussichtsvoll. Als Grund hierfür ist neben den günstigeren Produktionsbedingungen Englands (zollfreie Einfuhr der Rohstoffe) vor allem der Vorzugszoll zu nennen, den englische Ware genießt. Mit Erfolg sucht England in seinen Kolonien für den Absatz seiner Waren Vergünstigungen und niedrigere Eingangszölle durchzusetzen. Die rückgängige Konjunktur wird es veranlassen, seine darauf gerichteten Bestrebungen noch zu verstärken.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeines.

In der Plüsch- und Krimmerfabrikation hielt der starke Rückgang im Bedarf, der schon im Oktober 1907 einsetzte, nicht nur an, sondern verstärkte sich noch außerordentlich. Die im Vorjahre stark angeschwollenen Lager konnten im Berichtsjahre nur mit großen Preisopfern realisiert werden; es sollen bei vielen Fabrikanten sogar zu Beginn des Jahres 1909 noch große Bestände vorhanden gewesen sein. Naturgemäß wurde

deshalb im ganzen Jahre nur verhältnismäßig sehr wenig fabriziert, was in den Handwebereibezirken Schlesiens sowie auch in den Berlin näher belegenen Orten, in denen Plüschhandweberei betrieben wird, großen Arbeitsmangel und einen erheblichen Rückgang der Löhne hervorrief. Eine große Zahl der Arbeiter der Branche hat sich infolgedessen, zum Teil mit Unterstützung der Regierung, anderen Berufen zugewendet. Die Konkurrenz war unter diesen Verhältnissen in dem Artikel besonders scharf, und die ganz erheblich verminderten Umsätze ließen keinen nennenswerten Nutzen. Die schon eingeleiteten Konventionsbestrebungen machten bei der rückgängigen Konjunktur keine Fortschritte und kamen schließlich zum Stillstand. Der Export lag genau so trostlos wie das Inlandsgeschäft.

Einschränkung des Konsums der Arbeiter-Bevölkerung.

Wie stets, hat auch diesmal die allgemeine schlechte Geschäftslage ganz besonders stark auf die Textilindustrie eingewirkt. Denn der Mittelstand und vor allem die Arbeiter, deren Einkommen zuerst unter diesen Verhältnissen leidet, sehen sich gezwungen, ihren Bedarf an Bekleidungsartikeln auf das allernötigste einzuschränken. Hierzu trug auch die große Teuerung der Lebensmittel bei, die durch unsere Zollpolitik verschärft wurde.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Allgemeines.

Die Wollwarenweberei und -spinnerei hatte im Jahre 1908 ebenso wie die verwandten Industrien mit außerordentlichen Schwierigkeiten zu kämpfen. Der starke Rückgang, das fortdauernde Schwanken der Rohmaterialpreise, die verminderte Kaufkraft des Publikums und die Geldknappheit machten ihren Einfluß auch hier stark geltend.

Aenderung der Mode.

Eine Aenderung der Mode, die sich von den mehrere Jahre lang stark begehrten Breitschwanz- und Astrachanartikeln abwandte. tat das ihrige dazu, die Lage der Plüsch- und Astrachanfabrikation zu verschlechtern.

Damenkonfektionsstoffe.

In Damenkonfektionsstoffen war in der zweiten Hälfte des Jahres starke Nachfrage besonders nach dem Artikel „Chevron Diagonal", der in genügend großen Quantitäten kaum anzuschaffen war. Alle anderen Damenmäntelstoffe wurden durch diesen Artikel zurückgedrängt, so daß die Folge die Anhäufung nicht unbedeutender Lagervorräte von den übrigen sonst ständig gekauften Stoffen war.

Export.

Mehr und mehr zeigt sich der ungünstige Einfluß der Schutzzollpolitik des Auslandes auf unsere Ausfuhr. Die Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Frankreich, Oesterreich-Ungarn, Schweden, Dänemark und Rußland haben infolge der bedeutend erhöhten resp. noch immer nicht verminderten Eingangszölle für Textilwaren neue Betriebe im eigenen Lande eingerichtet, so daß allmählich die Ausfuhr nach den genannten Ländern fast unmöglich wird. Da auch die Einfuhr nach England von Jahr zu

Jahr schwieriger wird, wäre es dringend wünschenswert, daß alles nur mögliche aufgeboten wird, um einem weiteren Rückgange der Ausfuhr vorzubeugen, vielmehr die Exportmöglichkeiten zu vermehren. Nur dann kann darauf gerechnet werden, daß die Berliner Wollwarenindustrie ihren früheren Rang behauptet und nicht größere Betriebe ganz oder teilweise zum Stillstand kommen.

100. Fabrikation von baumwollenen Velvets.

Geschäftsgang.

Das Berichtsjahr zeigte in den ersten sechs Monaten die gleiche Lebhaftigkeit in der Nachfrage nach Velvets und Cords wie in den Schlußmonaten des vorhergehenden Jahres, da beide Artikel sich andauernd der Gunst der Mode erfreuten. Später machte sich eine Abschwächung bemerkbar, die in der Zurückhaltung der Grossisten bei Erteilung neuer Aufträge ihren Ausdruck fand, zunächst jedoch ohne Einfluß auf die Fabrikanten blieb, da diese auf Grund früher eingegangener Engagements fast bis zum Jahresschluß voll beschäftigt waren. Aus dieser Tatsache erklärt es sich auch, daß die Preise sich trotz des Rückganges der Notierungen für Baumwolle auf ihrem Höchststande behaupten konnten. Erst mit Schluß der eigentlichen Verkaufssaison fand seitens der maßgebenden Fabriken eine Herabsetzung der Preise statt, deren Wirkung auf die weitere Entwicklung des Geschäfts noch nicht abzusehen ist.

Absatz.

Im großen ganzen darf das verflossene Jahr für die Velvetbranche als günstig bezeichnet werden. Das Inlandsgeschäft brachte gegenüber den Vorjahren eine Mehraufnahme, und auch der Absatz im Auslande zeigte mit Ausnahme einzelner Gebiete, die ganz oder teilweise ausfielen, eine Zunahme. Wie schon im Jahre 1907 waren mittlere und bessere Qualitäten für Blusen und Kostüme stark begehrt.

Arbeiterverhältnisse.

Lohnaufbesserungen fanden auch im Jahre 1908 statt. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war ungetrübt.

101. Fabrikation von Schals und Tüchern.

Allgemeines.

Der allgemeine wirtschaftliche Niedergang des Jahres 1908 hat sich auch auf die Berliner Schal- und Tücherfabrikation erstreckt. Der starke Rückgang im Absatz, die zunehmende Reduktion der Garnpreise, die Geldteuerung und die politischen Verhältnisse ließen ein lebhaftes Geschäft nicht aufkommen, vor allem aber wurde der Nutzen auf ein Minimum herabgedrückt.

Im Anfang des Jahres wurde die schwierige Lage nicht in vollem Umfange empfunden, da frühere Bestellungen noch auszuführen waren, auch verschiedene Exportaufträge für Amerika die Fabrikanten beschäftigten. Die Situation wurde

aber bereits in den Monaten Februar bis Juni höchst ungünstig, da die eingehenden Orders nur von geringem Umfang waren, so daß die Fabrikanten ihre Arbeiter nur schwach beschäftigen konnten. Erst vom Juli ab begann sich das Geschäft wieder zu beleben, da die Kundschaft nunmehr anfing, ihre Lager für die Herbst- und Wintersaison zu vervollständigen. In den Herbstmonaten konnte man von einem lebhaften Geschäft sprechen, welches seinem Umfange nach wohl hätte befriedigen können, wenn nur die erzielten Preise für den Fabrikanten lohnender gewesen wären. Bei verschiedenen Artikeln wurde oft nur wenig mehr als die Produktionskosten erzielt, auch weil die Unternehmer mit Rücksicht auf die Arbeiter Konzessionen machen mußten und die vorhandenen Vorräte auf die Preise drückten. Die allgemeine Lage besserte sich auch bis zum Schlusse des Jahres für die Tücherfabrikation insofern nicht, als die Abnehmer nur mit so niedrigen Geboten bei der Aufgabe der Musterorders an die Fabrikanten herantraten, daß manchmal kaum ein Nutzen herauszurechnen war. Zieht man in Betracht, daß seit Juli auf dem Garnmarkte die Preise in stetiger, wenn auch langsamer Bewegung nach oben begriffen waren, so wäre auch für Fabrikate eine Preissteigerung natürlich gewesen, doch verhielten sich die Käufer trotz der Verteuerung der Garne ablehnend.

Absatz von Tüchern im Inlande und Auslande.

Im Inlande geht der Bedarf an Tüchern von Jahr zu Jahr zurück, da bessere Qualitäten außer in Schlesien verschwindend wenig gekauft werden, während billigere Genres besonders in den östlichen preußischen Provinzen einen größeren Käuferkreis besitzen. Die Herstellung dieser billigen Qualitäten ist aber unlohnend und wird deshalb aus der Berliner Fabrikation verschwinden. — Anders liegt es im Exportgeschäft, hier werden noch Tücher und Longshawls guter Qualität gekauft, leider zu niedrigen Preisen; es beschränkt sich indessen der Absatz auf wenige Staaten der westlichen Küste Südamerikas, nämlich Chile, Peru, Ecuador und Bolivien. In Europa bleiben für Tücher England, Frankreich, Skandinavien und Italien Käufer; sie importieren aber nur Nouveautés und einige geringere Qualitäten.

Echarpes.

Zum Hauptartikel haben sich für die Berliner Weberei Echarpes herausgebildet, die in den verschiedensten Größen und Qualitäten gefertigt werden. Dieser Artikel wird vornehmlich im Inlande abgesetzt, doch kaufen auch Paris und Oesterreich einiges. Die Leistungsfähigkeit der Berliner Fabrikanten hinsichtlich der Preise und besonders der Kollektion ist auf diesem Gebiete groß, so daß Berlin für Echarpes tonangebend ist.

Reisedecken.

Die Berliner Fabrikation hat sich auch mit der Herstellung von Reisedecken beschäftigt, doch ist der Absatz darin nicht von großer Bedeutung, wenngleich nicht zu verkennen ist, daß die Zahl der Reflektanten dafür langsam wächst.

102. Fabrikation von Phantasie-Wirkwaren und Strickwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Allgemeines.

In dem Bericht für das Jahr 1907 wurde mehrfach hervorgehoben, daß die Strumpf- und Phantasiewarenbranche von der rückläufigen Konjunktur noch fast unberührt geblieben sei; aber noch bevor diese Ausführungen gedruckt werden konnten, hatte sich die Lage verändert, und der Ausblick auf das anbrechende Geschäftsjahr war trübe geworden. Bald ließ sich erkennen, daß die Finanzkrisis der Vereinigten Staaten ihren lähmenden Einfluß zunächst auf die geographisch am nächsten liegenden Gebiete ausgedehnt hatte, und die daran geknüpften Befürchtungen bezüglich einer Schmälerung des Absatzes bestätigte der Verlauf des Jahres leider nicht nur in betreff des amerikanischen Kontinents, sondern auch hinsichtlich fast aller anderen Ausfuhrgebiete. Zwar waren die Ergebnisse der ersten zwei bis drei Monate noch leidlich befriedigend, doch blieben die überseeischen Käufer und Aufträge fast ganz aus, und als nach und nach auch das europäische Ausland seine Bestellungen einschränkte, blieb in der Hauptsache das Inland als Absatzgebiet übrig. Glücklicherweise bewies dieses wenigstens eine bemerkenswerte Kaufkraft und sorgte dafür, daß der Mangel an Arbeitsgelegenheit für die vorhandenen Fabrikationseinrichtungen nicht allzu empfindlich hervortrat, wenn es auch für viele der durch die hohen Anforderungen der Jahre 1906/07 nötig gewordenen Betriebserweiterungen an genügender Beschäftigung fehlte. Der Geschäftsgang war infolgedessen recht ruhig, die bestehenden Lieferungsverpflichtungen konnten pünktlich und glatt erfüllt werden, denn von Arbeitermangel, wie er sonst besonders während der Sommermonate zu überwinden ist, konnte keine Rede sein, und auch die Beschaffung der Rohmaterialien vollzog sich ohne Stockung, weil einerseits der Bedarf hinter den vorgenommenen Deckungen zurückblieb, andererseits aber auch die Spinnereien, Färbereien und sonstigen hierbei in Betracht kommenden Betriebe die in den Vorjahren bestehende Arbeitsüberbürdung nicht zu verzeichnen hatten.

Arbeiterverhältnisse.

Zur Erörterung von Arbeiterfragen oder zu Lohnbewegungen fehlte bei dieser Sachlage jeder Anlaß, und auch Kürzungen der Arbeitslöhne, wie sie in vielen anderen Textilbranchen des In- und Auslandes eintraten, wurden kaum vorgenommen, obwohl das Angebot von Arbeitskräften der Nachfrage gegenüber sehr reichlich war.

Preise.

Die Preise der Rohmaterialien zeigten zwar eine dem stark reduzierten Bedarf entsprechende Nachgiebigkeit, doch bewahrte der Markt im großen und ganzen eine festere Haltung, als man es bei Eintritt der Depression für wahrscheinlich gehalten hätte. Die Hochspannung hatte schon Ende 1907 einer weichenden

Tendenz Platz gemacht, und ein weiteres Nachgeben der Garnpreise führte nach den ersten Monaten des Berichtsjahres auch zu einer Herabsetzung der Verkaufspreise. Im Gegensatz zu dem gering bleibenden Bedarf zeigte dann aber der Garnmarkt eine bemerkenswerte Festigkeit, als auf den Londoner Wollauktionen trotz großer Zufuhren das Angebot zu festen, zum Teil sogar steigenden Preisen flott abgesetzt werden konnte. Dieser Umstand, der auf das Wiedererscheinen der Nordamerikaner in den Reihen der Käufer zurückzuführen sein dürfte, kam der Branche insofern zustatten, als er dazu beitrug, die Fabrikatpreise auf einem wenigstens einigermaßen befriedigenden Niveau zu erhalten, und wenn auch die stark gesteigerten Anstrengungen der Konkurrenz den nicht sehr zahlreich auftretenden Käufern gegenüber manches besondere Opfer erforderten, so blieb doch wenigstens jene Preisderoute aus, die sehr häufig die Begleiterscheinung geschäftlichen Rückganges ist.

Kartellierungsbestrebungen.

Hierin ist vielleicht ein Anzeichen dafür zu erblicken, daß der seit einem Jahre bestehende Fabrikantenverband eine gewisse mittelbare Einwirkung ausgeübt hat. Wenn aus den damaligen Einigungsbestrebungen auch keine Konvention im eigentlichen Sinne entstand, so führten sie doch zu einem engeren Zusammenschluß der konkurrierenden Firmen und damit zu gelegentlichen vertraulichen Mitteilungen und Informationen, die gegenüber der vielgeübten Praxis der Kundschaft, bei besonderen Offerten angeblich günstigere Angebote oder besondere Konzessionen eines Konkurrenten zu fingieren, schon vielfach prompt gewirkt und die Situation im Interesse der Sache und des Lieferanten geklärt haben.

Musterkollektionen für 1908.

Immerhin machte sich der Ausfall im Umsatze im Gesamtergebnisse des Jahres empfindlich bemerkbar, denn die Vorbereitungen, die in Erwartung eines normalen Geschäftsganges für das Jahr 1908 getroffen worden waren, konnten nachträglich nicht mehr eingeschränkt werden, und deren hohe Unkosten fanden in den unerwartet schwachen Resultaten kein Aequivalent. In ausgiebigster Weise mußte für die Reichhaltigkeit der Musterkollektionen gesorgt werden, und die ohnehin große Mannigfaltigkeit der darin vertretenen Artikel wurde durch Einführung neuer Materialien und Nutzbarmachung vervollkommneter Fabrikationsmethoden weiter vermehrt. Aber auch der herrschenden Moderichtung und dem zunehmenden Interesse für die verschiedenen Sportarten mußte Rechnung getragen werden, wodurch den Mustersortimenten wiederum neue Artikel in reichhaltiger Auswahl und vielseitiger Abstufung in Qualitäten und Ausstattungen zugeführt wurden. Es ergibt sich hieraus, daß die Bearbeitung und Bereitstellung des Mustermaterials dieselben hohen Anforderungen in pekuniärer und jeder anderen Beziehung stellte wie sonst, während

ein großer Teil des Gebotenen im Verlaufe des Jahres unberücksichtigt blieb.

Absatz im Inlande.

Wirklich lebhaften und vielseitigen Bedarf zeigte während des ganzen Jahres eigentlich nur Deutschland. In einer Anzahl von Spezialartikeln wurden sehr erhebliche Quantitäten umgesetzt, und wenn es sich dabei auch vorwiegend um Fabrikate niedrigerer Preislagen handelte, so fanden doch auch bessere Erzeugnisse, zur Befriedigung höherer Ansprüche bestimmt, in bedeutendem Umfange Abnehmer. Namentlich konfektionierte Wollartikel, wie Blusen, mehr noch Jacketts, bildeten einen wichtigen Faktor im Umsatz, neben denen alle diejenigen, der praktischen Verwendung oder dem Luxus dienenden Bekleidungsgegenstände als gleichwertig genannt werden müssen, die bei Ausübung der sehr in Aufnahme gekommenen Sportarten, wie Eislauf-, Rodelsport usw., erforderlich sind. Damit sind allerdings nur vereinzelte Fabrikate aus der langen Liste derjenigen herausgegriffen, die ständig angeboten und verlangt wurden und die in der Hauptsache den rein praktischen Bedarf zu befriedigen bestimmt sind. Sie haben einen sehr großen Anteil am Totalumsatz und umfassen eine Unzahl von Artikeln zur Frauen- und Kinderbekleidung, die immer gern durch Erzeugnisse der Wirkwarenbranche ergänzt wird. So lebhaft und umfangreich einerseits das Inlandgeschäft war, so stellte es andererseits, wie gewöhnlich, auch erhebliche Ansprüche an den Fabrikanten. Es bedarf nicht nur einer intensiveren, fest organisierten Reisetätigkeit; auch weitere Maßnahmen, wie Ansichtsendungen, Katalogofferten, sind neben planmäßiger sonstiger Propaganda zur Ausnutzung aller sich bietenden Chancen unentbehrlich und bedingen einen entsprechend hohen Kostenaufwand, der in der Kalkulation kaum berücksichtigt werden kann. Die Verkaufspreise selbst müssen schon der sehr großen Konkurrenz wegen auf recht mäßigem Niveau gehalten werden, aber auch die immer zahlreicher werdenden Zweckverbände der Käufer, die vielen Einkaufsgenossenschaften usw. sorgen ebenfalls dafür, daß der Fabrikant in jedem Falle den Käufern recht große Konzessionen zu machen hat, ohne daß diesen die Bestellungen immer an Größe entsprechen. Das Risiko der Saisondisposition wird mehr und mehr dem Fabrikanten zugeschoben, der mit recht erheblichem Kapitalaufwand für ein ausreichendes Lager zu sorgen hat, wenn er im Moment des Bedarfs allen an ihn herantretenden Ansprüchen gerecht werden will; und auch das bringt, selbst bei großer Vorsicht und Sachkenntnis, gelegentliche Nachteile, die den Gewinn beeinträchtigen.

Absatz im Auslande: Holland,

Weniger kompliziert, aber auch weniger bedeutend ist der Verkehr mit Holland, dessen früher recht erheblicher Bedarf schon seit langem sehr zurückgegangen ist und sich nur langsam wiederzubeleben scheint. — Belgien zählt zu den kaufkräftigeren Abnehmern. Hier kommt jedoch das Wort vom großen

Belgien,

Umsatz und kleinen Nutzen zu vollster Geltung; denn weil sich der zentralen Lage des Landes wegen stets die ganze Konkurrenz daselbst zusammenfindet, so sind Abschlüsse nur zu den alleräußersten Preisen möglich. — In Frankreich hat die heimische Industrie die deutschen Erzeugnisse mit Hilfe eines hohen Schutzzolles fast ganz verdrängt. Es können zwar noch immer alte Beziehungen mittelst einzelner deutscher Spezialitäten aufrecht erhalten werden, von einem lohnenden Geschäft kann aber kaum noch die Rede sein. — Das gleiche Gepräge tragen unsere Beziehungen zur Schweiz; wenn dort auch nur in beschränktem Umfange die eigene Fabrikation hinderlich für den Absatz deutscher Produkte ist, so tritt ihnen desto erfolgreicher die französische Einfuhr als Konkurrent entgegen. — Wenn der Vollständigkeit wegen auch Spanien an dieser Stelle angeführt wird, so kann es nur, wenigstens in bezug auf den Weltverkehr, als Konkurrent genannt werden, der dem deutschen Exportgeschäft manche Schwierigkeit verursacht. — Anderer Art sind die Gründe, welche den Markt in Portugal verschließen, denn hier sind es lediglich zollpolitische Hindernisse, die zwar schon häufig, aber immer erfolglos bekämpft worden sind. Auch an dieser Stelle ist schon wiederholt auf die willkürliche Handhabung des Zolltarifes seitens der portugiesischen Behörden aufmerksam gemacht und dagegen protestiert worden, doch hat das nicht verhindert, daß bei dem vorläufigen Abschluß des neuen deutsch-portugiesischen Handelsvertrages ein Tarif vereinbart worden ist, dessen Sätze maßlose, geradezu unerhörte weitere Erhöhungen, besonders für die Produkte der in Rede stehenden Branche, bringen. Nur im Interesse einer kleinen Zahl von Fabrikanten, die aber von den sonst aus Deutschland eingeführten Waren nur einen kleinen Teil zu produzieren vermögen, hat sich Portugal zu seinen hohen Forderungen verstiegen, denen man seitens der deutschen Unterhändler mit einer Nachgiebigkeit begegnet ist, für die man in Interessentenkreisen, weder hier noch in Portugal, das geringste Verständnis hat. Seitens der deutschen Importeure in Lissabon ist gegen den Vertrag eine Agitation eingeleitet worden. — Seit langem ist auch Italien nur noch Produzent, nicht mehr Konsument von Wollwaren, und die seltenen kleinen Geschäfte, welche der industriearme Süden noch hin und wieder ermöglichte, dürften infolge des schweren Schlages, welcher Sizilien getroffen hat, auch völlig aufhören. — Oesterreich-Ungarn macht den deutschen Erzeugnissen bekanntlich ebenfalls auf allen größeren Märkten fühlbare Konkurrenz, zumal es mit günstigeren Arbeiterverhältnissen rechnen kann als Deutschland. — Obwohl auch Rußland schon Wollwaren in großer Menge hervorbringt, hat es doch auch für deutsche Erzeugnisse noch größeren Bedarf, den es auch im Berichtsjahre in gewohntem Umfange deckte. — Fast ganz versperrt ist der Absatz nach Schweden durch seine

Frankreich. Schweiz. Spanien. Portugal. Italien. Oesterreich-Ungarn. Rußland. Skandinavien.

heimische Industrie; es bezieht nur noch wenige Artikel, deren sich die eigene Fabrikation noch nicht bemächtigt hat, vom Auslande, und versorgt außerdem auch Norwegen, das wie Dänemark für deutsche Waren nur noch Gelegenheitskäufer ist. — Großbritannien ist nach wie vor ein von der Konkurrenz heiß umstrittenes Absatzgebiet, und wenn trotz der stets stark eingeschränkten Gewinnchancen jeder seinen Anteil am Geschäft zu behaupten sucht, so ist dies begründet in dem starken Konsum des Landes, dessen Deckung vielen Fabrikationsbetrieben regelmäßige Arbeitsgelegenheit bietet. — Eine eigene Fabrikation ist auch schon in Rumänien entstanden, doch muß dieses Land noch immer stark im Auslande und speziell in Deutschland kaufen, bildet aber seiner wenig gefestigten wirtschaftlichen Lage wegen keinen sehr hochgeschätzten Abnehmer. — Dies gilt auch für Bulgarien und Serbien, gegenüber denen man in nächster Zeit noch größere Zurückhaltung wird beobachten müssen, als es ohnehin schon geschah. — Auf dem türkischen Markte ist das Geschäft leider noch immer allen jenen unerfreulichen Eventualitäten ausgesetzt, die dem ganzen Orientgeschäfte den Stempel aufdrücken, und die es mit sich bringen, daß trotz nicht zu unterschätzender Absatzmöglichkeit dem Verkehr mit der Levante sowohl wie mit den Ländern Nordafrikas kein Enthusiasmus entgegengebracht wird. Die Neigung der Kundschaft zu Ausstellungen, die überaus langen Zahlungsfristen und das große Risiko gegenüber den schwer kontrollierbaren Kreditverhältnissen machen das Orientgeschäft wenig erfreulich. Vom übrigen afrikanischen Kontinent ist über einen Handelsverkehr in Wollwaren nichts zu berichten, denn weder unsere eigenen noch die fremden Kolonien haben bisher Interesse für sie bewiesen, und das früher nicht unbedeutende Geschäft mit den Burenstaaten ist leider ganz eingegangen. — Australien hat sich ebenso wie Neu-Seeland in der Nachfrage nur wenig bemerkbar gemacht und ist in dieser Hinsicht auf eine Stufe zu stellen mit Holländisch-Indien, das die deutsche Industrie zwar vielfach mit Preisanfragen, aber kaum mit Aufträgen bedacht, weil die von dort gebotenen unvernünftig niedrigen Preise kein Geschäft zustande kommen ließen. Das gleiche gilt von Britisch-Indien, dessen Kaufkraft immer nur in größeren Intervallen wieder auflebt, ebenso wie dies im Verkehr mit den Straits-Settlements und Siam zu beobachten ist. China ist der Einfuhr hiesiger Erzeugnisse infolge seiner traditionellen Volkstracht fast ganz verschlossen, ebenso die zentralasiatischen Länder. Japan beschäftigte zwar früher die deutsche Industrie stark und hatte einen Bedarf an deutschen Fabrikaten; es verhält sich aber schon seit Jahren allen Angeboten gegenüber ablehnend. — In den Vereinigten Staaten ist im Berichtsjahre die Kaufkraft noch nicht wieder auf die frühere Höhe gelangt, und der Optimismus, mit dem ziemlich allgemein nach Erledigung

Großbritannien, Rumänien, Bulgarien und Serbien, Türkei, Levante, Afrika, Australien und Afrika, Nordamerika.

der Präsidentenwahl ein entschiedener Aufschwung erwartet wurde, war verfrüht. Die Umsätze hielten sich in sehr mäßigen Grenzen, ebenso diejenigen im Verkehr mit Kanada, das an seiner für die deutsche Einfuhr nachteiligen Zollpolitik festhält. — Sehr empfindlich geringer war der Verbrauch in Mexiko. Hier hatten die Rückwirkungen der amerikanischen Finanzkrisis im allgemeinen und eine total ausgefallene Wintersaison im besonderen die Kauflust für Wollwaren stark gelähmt. — Ebenso matt und schleppend zeigte sich der Konsum in Zentralamerika, was gegen früher allerdings kaum eine Aenderung bedeutete. Wenn auch Venezuela als Käufer nicht ganz ausblieb, so konnte doch kein lebhaftes Geschäft aufkommen, woran die jüngsten politischen Umwälzungen auch für die Zukunft wahrscheinlich nichts werden ändern können. Mit Kolumbien konnte der gewohnte mäßige Umsatz erzielt werden, und auch nach Bolivien wurde wie in den Vorjahren geliefert, dagegen trat das sonst gern kaufende Chile infolge seiner Währungskrisis ganz zurück. Ein etwas lebhafteres Geschäft erfolgte nach Ecuador, allerdings überwiegend in billigen Artikeln; einen qualitativ ähnlichen, aber weniger umfangreichen Bedarf hatte bei ebenfalls ungünstiger Geschäftslage Peru. Das einstige Hauptabsatzgebiet Brasilien gab zwar Aufträge, war aber sehr vorsichtig und zurückhaltend. Das gleiche war bis zu einem gewissen Grade auch in Argentinien der Fall, doch wurde immerhin befriedigend gekauft und auch Interesse für bessere Artikel und Nouveautés bewiesen. In Uruguay hatte ein ungünstiger Winter unerwünscht große Lagerbestände hinterlassen, so daß neue Ware nur in mäßigen Posten hinzubestellt werden konnte; aus ähnlichen Gründen trafen von Paraguay leider fast gar keine Kauforders ein.

Mittel- und Südamerika.

Eine Reihe von Hemmnissen war es somit, die, verschiedenen Ursachen entsprungen, aber in demselben Sinne wirkend, das Exportgeschäft nicht zu der gewünschten Entfaltung kommen ließen, und wenn glücklicherweise auch das Inlandsgeschäft befriedigend war, so zeigt doch die Gesamtlage der Branche von neuem, daß sie zur Erreichung eines vollwertigen Erträgnisses auch des Ausfuhrgeschäftes bedarf.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht Allgemeines.

Für die Fabrikation wollener und seidener Fantasie-Wirk- und Strickwaren gestaltete sich das Geschäft zu Anfang des Jahres recht schwierig, da größere Lagerbestände vorhanden waren, und die Kundschaft auch den relativ hohen Fabrikatpreisen gegenüber mit Erteilung neuer Aufträge zögerte. Daher war der Ordereingang in den Monaten Januar bis April geringer als im Vorjahre. Infolge des Sinkens der Rohmaterialpreise änderte sich aber die Situation im Laufe des Berichtsjahres dergestalt, daß die Monate Mai bis Oktober zu den Rekord-

monaten der Branche gezählt werden können. Da die Mode konfektionierte Wirk- und Strickwaren begünstigte, trat hierin ein ungeahnt großer Bedarf ein, dem die Produktion nur ungenügend gewachsen war, obwohl die Kammgarnspinnereien im allgemeinen pünktlich lieferten und daher nur selten ein Mangel an Rohmaterial vorhanden war.

Preise der Rohmaterialien.

48/2 aa Moosgarn kostete im Januar pro kg 6 Mk., im Februar 5,80 Mk., im März 5,70 Mk., im April 5,50 Mk., im Mai 5,10—5 Mk., im Juni 5,20 Mk., im Juli/August 5,10 bis 5,20 Mk., im September 5,20 Mk., im Oktober 5,20—5,30 Mk., im November 5,40—5,50 Mk. und im Dezember 5,60—5,70 Mk., und dementsprechend wurden auch die übrigen für die Branche in Betracht kommenden Nummern notiert. Die Preise für Tussahseiden schwankten zwischen 13 und 10,50 Mk. pro kg. Eine hervorragende Rolle spielte die Kunsttrame (Zelluloidseide), die namentlich zu Ausputzzwecken vielfach Verwendung fand. Der Preis dieses Materials stellte sich auf ca. 15 Mk. pro kg.

Absatzgebiete.

Was die Absatzgebiete anbelangt, so waren Deutschland, England und die nordischen Länder die Hauptabnehmer. Das überseeische Exportgeschäft war wenig befriedigend, namentlich zeigte Mexiko in diesem Jahre nur kleinen Bedarf, und infolge der Krise an der südamerikanischen Westküste konnte eine Anzahl größerer, von dorther kommender Aufträge nicht ausgeführt werden. Etwas besser lagen die Verhältnisse in Argentinien. Einen starken Rückgang erlitt die Ausfuhr nach Kanada. Glücklicherweise wurden diese Ausfälle durch einen erheblich gesteigerten Inlandskonsum ausgeglichen, so daß die Umsatzziffern des Vorjahres nicht nur erreicht, sondern sogar überschritten wurden. Trotzdem war der Jahresgewinn mäßig, da ein größerer Teil des Nutzens durch Verluste an den aus dem Vorjahre herübergenommenen teueren Garnabschlüssen illusorisch gemacht wurde.

103. Handel mit Konfektionsstoffen und Tuchen.

a) Konfektionsstoffe.

a) Konfektionsstoffe.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines.

Wohl noch niemals hat es in der Konfektionsstoffbranche solche Unterschiede gegeben, wie zwischen den Jahren 1907 und 1908. Schon Ende des Vorjahres machte sich ein Abflauen der Hochkonjunktur auf fast allen Gebieten der Textilbranche fühlbar. Den Anstoß hierzu gab die amerikanische Krise, die sowohl auf das Exportgeschäft, wie auf die Fabrikation und auf den gesamten deutschen Markt einen verderblichen Einfluß ausübte. Besonders der Stoffhandel hat noch niemals einen derartigen Rückgang des Konsums erlebt, wie im Jahre 1908. Rückgang in den Preisen der Rohmaterialien und ungünstige Witterung in den

Saisonzeiten haben weiterhin das ihrige dazu beigetragen, die Geschäftslage so unvorteilhaft, wie nur denkbar, zu gestalten. Auch das in den letzten Monaten beginnende Frühjahrsgeschäft in Konfektionsstoffen eröffnete nicht den Ausblick in eine bessere Zukunft. Die Marktverhältnisse lagen infolge steigender Rohmaterialpreise auch nicht günstiger, zumal der Wert der fertigen, auf Lager vorhandenen Waren eher geringer wurde und bei allgemein schlechter Beschäftigung ganzer Industriebezirke immer noch mit einer Ueberproduktion zu rechnen war, die jede feste Preisbildung verhinderte. Auch die Kreditverhältnisse der Branche haben sich unter diesen Auspizien keineswegs verbessert, so daß man auch für das Jahr 1909 nur äußerste Vorsicht als Richtschnur für die Gesamtentwicklung des Stoffhandels empfehlen darf.

Export.

Ueber den Export von Konfektionsstoffen ist ebensowenig wie in den Vorjahren Erfreuliches zu berichten; bei den bestehenden Zuständen kann man wohl den Tag voraussehen, an dem sich die Ausführungen über den Export gänzlich erübrigen werden. So ist z. B. durch den Zollkrieg mit Kanada die Konfektionsstoffbranche geschädigt worden.

Uebersicht über die einzelnen Artikel.

Bei der wenig einheitlichen Richtung der Mode hatten alle Stoffirmen einen sehr schweren Stand, wenn sie stets allen Anforderungen gerecht werden wollten. In eigentlichen Stapelartikeln lag das Geschäft fast während des ganzen Jahres brach; das Angebot war größer als die Nachfrage, und daher erreichten nur sehr wenige Häuser der Branche ein Resultat, welches dem eines Durchschnittsjahres einigermaßen entsprach. Auf Tuche folgten in der Sommersaison helle Kammgarnstoffe, und zum Winter wurden breite Diagonals in allen möglichen halbschweren und schweren cheviotartigen Stoffen am meisten verlangt. Wenn auch schon im Sommer einzelne Nouveautéhäuser diesen Artikel verarbeitet hatten, so fand er doch besonders im Winter sowohl für Mäntel, wie auch namentlich für Kostümzwecke die weiteste Verbreitung. Es war dieses jedoch der einzige Artikel, der wirklich von Anfang bis gegen Ende der Saison eine größere Rolle spielte; denn farbige Eskimos wurden nur zeitweise und dann lediglich in halbschweren Qualitäten verlangt, während schwarze Ware erst gegen Ende der Saison etwas begehrt wurde, dem Händler aber kaum einen Gewinn übrig ließ. Am allerdeutlichsten trat der Umschwung bei Staubmäntelstoffen, dem begehrtesten Artikel der Vorjahre, auf; denn in diesem Genre konnten nennenswerte Umsätze überhaupt nicht mehr erzielt werden, geschweige denn, daß dem Händler irgendein Nutzen verblieben wäre. Strichwaren in Winterpaletotstoffen wurden einige Zeit vernachlässigt; gegen Ende der Saison nahm die Nachfrage nach ihnen aber wieder zu, so daß die Lager darin wohl geräumt sein dürften.

Konvention.

Im großen und ganzen war das Jahr 1908 für die Branche

nicht günstig; als erfreuliche Tatsache ist nur zu melden, daß die unter sämtlichen Firmen bestehende Konvention, die in anerkannt vernünftiger Weise die Zahlungsbedingungen regelt, außerordentlich segensreich auf alle dabei in Betracht kommenden Verhältnisse gewirkt hat.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeines.

Für den Handel mit Damenkonfektionsstoffen waren im Berichtsjahre die Preisveränderungen auf den Rohstoffmärkten von einschneidender Bedeutung. Die im vorigen Berichte geäußerte Befürchtung, daß der am Schlusse des Jahres begonnene Preisrückgang in den Rohmaterialien sich noch weiter verschärfen würde, ist tatsächlich eingetroffen. Erst die Londoner Oktoberauktion gebot der rückläufigen Bewegung der Wollpreise einen Halt. Die durch den Rückgang der Wollpreise bedingte Entwertung der fertigen Fabrikate schränkte die Spekulationslust wesentlich ein und hierzu trat noch die Verminderung des Bedarfs, die eine Folge der allgemeinen wirtschaftlichen Depression war. Die Großhändler hatten daher mit doppelten Schwierigkeiten zu kämpfen, da einerseits verminderte Umsätze, andererseits größere Lagerverluste entstanden. Hierzu trat noch der Umstand, daß die Fabrikanten von seiten der Grossisten nicht so anhaltend beschäftigt werden konnten wie in den Vorjahren und schließlich dem Zwischenhandel durch direkte Verkäufe bei den Konsumenten zum Teil starke Konkurrenz machten. Alle diese Momente wirkten zusammen, um die Ergebnisse zu beeinträchtigen, und das Jahr 1908 besonders ungünstig zu gestalten. An diesem Resultat konnte selbst die wesentlich promptere und korrektere Zahlungsweise der Abnehmer, welche durch die Konvention der Großhändler erzielt wurde, nicht viel ändern. Von größeren Zahlungseinstellungen blieb die Branche jedoch im Berichtsjahre verschont.

Einfluß der Witterung.

Die Witterung war im Frühjahr 1908 normal, dagegen war der Herbst bis gegen Ende Oktober ungewöhnlich warm. Demzufolge entwickelte sich das Geschäft bei den Abnehmern der Grossisten erst so spät, daß die Nachsaison sehr schwach war und nur durch wesentliche Reduktion der Preise noch Umsätze erzielt werden konnten

Uebersicht über die einzelnen Artikel

Die Kostüm- und Rockbranche wandte sich in der letzten Saison zum Teil den dünnen, kleiderstoffartigen Geweben zu; die Mode der Faltenröcke beanspruchte leichtere Stoffe, die weniger in den Rahmen der Konfektionsbranche paßten. Sehr flott wurden Bordürenstoffe gekauft, und diese blieben auch bis zum Schlusse der Saison begehrt, ebenso wurden für Kostümröcke sehr breite Streifen benutzt, die plisseeartig verwendet wurden. Großes Interesse war in der billigen Konfektion für bedruckte Cheviots vorhanden, die in breiten Streifen ähnlich den

gewebten Waren auf den Markt gebracht wurden. Alpaccas, welche im Jahre zuvor eine große Rolle gespielt hatten, waren dieses Mal sehr vernachlässigt. In größeren Mengen wurden für Kostüme glatte Tuche verwendet, die hauptsächlich in blau, braun und oliv gekauft wurden. Fantasiecheviots, die sonst für diesen Zweck ebenfalls in Frage kamen, fanden wenig Abnehmer. Zur Herbstsaison ging die Mode auf uni über, und zwar auf ausgeprägte sächsische und elsässische Kammgarndiagonals, welche hauptsächlich in blau und grün für ganze Kostüme Verwendung fanden. In der Staubmäntelbranche trat eine Abschwächung ein, obwohl sehr schöne Karos und Streifen gemustert waren; der Absatz war erheblich geringer als in den Vorjahren. Selbst im Herbst, der sonst immer für diesen Artikel einen Absatz bringt, war dieses Mal keine Bewegung zu verzeichnen. Der Mode entsprechend ließ die Verwendung schwarzer Stoffe, speziell aus Greiz und Gera, weiter nach und beschränkte sich auf kleine Quantitäten in Corkscrews. Die Mädchenmäntelkonfektion verarbeitete im Frühjahr ziemlich bedeutende Mengen gemusterter Lausitzer und Neumünsterer Cheviots in grau und modefarbigen Nuancen, in gestreiften und kleinkarierten Dessins. Für den Export in dieser Branche waren stückfarbige Cheviots in allen Farben stark begehrt. Für den Herbst wurden bedruckte Presidents, billige blaue Wintercheviots, uni Eskimos, hauptsächlich tabakfarben und dunkelgrün, sowie breite zweifarbige Diagonals gekauft. Die große Konfektion hat im Anschluß an das Vorjahr schwarze Presidents weiter vernachlässigt. Dieser Artikel, den die Konvention der Fabrikanten sehr hoch im Preise gehalten hat, wurde nur in kleinen Quantitäten verarbeitet, und selbst diese fanden kaum genügende Verwendung. Schwarze Eskimos in Halbwolle, sowie halbschwere Qualitäten in reiner Wolle erfreuten sich eines guten Konsums und fanden, wenn auch zu gedrückten Preisen, leicht Absatz. Das gleiche ist von halbschweren farbigen Eskimos zu sagen, welche wiederum in blau und dunkelgrün bevorzugt wurden. Für Fancypaletots wurden gestreifte koverkoatartige Genres in Tuchappretur, sowie gestreifte Tweeds mit Abseite verwendet, außerdem gaben Diagonals, teils zweifarbig, teils in uni mit hervortretenden glänzenden Weftgarnen der Mode eine neue Richtung. Für Abendmäntel haben hellfarbige Tuche eine steigende Verwendung gefunden; es hat den Anschein, als ob diesem Artikel im Publikum wieder mehr Neigung entgegengebracht wird.

Die Ausfuhr bewegte sich in bescheidenen Grenzen und betraf immer nur wenige Artikel, welche die importierenden Länder nicht selbst erzeugen können. In England zeigte sich im Frühjahr größere Nachfrage für Koverkoats und gestreifte Tennisgenres und im Herbst für farbige Tuche und Eskimos. Frankreich und Belgien kauften etwas Fantasiestoffe, während Sealskins und Export.

Astrachans, die im Jahre 1907 von diesen Ländern in größeren Massen gekauft wurden, im Jahre 1908 ganz vernachlässigt waren. Amerika, welches für letzteren Artikel ebenfalls im Vorjahre als Käufer auftrat, versagte dieses Mal vollständig. Zu erwähnen sind als Ausfuhrgebiete noch Holland, die Schweiz, Skandinavien, die Türkei und die Balkanstaaten, deren Bezüge jedoch nicht von allzugroßer Bedeutung sind.

Was nun die Aussichten für das nächste Jahr anbelangt, so dürften die Verhältnisse eine leichte Besserung erfahren. Der Tiefstand sowohl in der Konjunktur als auch im wirtschaftlichen Leben scheint überwunden zu sein, und wir bewegen uns wieder in allmählich aufsteigender Richtung. Wenn auch die Mode und Witterung das Geschäft ungünstig beeinflussen, so darf mit Sicherheit auf ein besseres Ergebnis im kommenden Jahre gerechnet werden.

b) Tuche und Buckskins.

b) Tuche und Buckskins.

Die Befürchtungen, mit denen die Tuch- und Buckskinbranche angesichts der sinkenden Konjunktur und der nach einem schlechten Wintergeschäft überfüllten Lager in das Berichtsjahr eintrat, haben sich leider verwirklicht. Die Preise des Rohmaterials gingen während des Frühjahrs immer weiter zurück; der Sturz war noch rapider, als man befürchtet hatte, und wirkte lähmend auf den Geschäftsgang. Das Sommergeschäft blieb infolgedessen schwach, die Nachbestellungen fielen fast ganz aus, zumal die vom vorigen Jahr, also aus der Zeit hoher Preise herrührenden alten Bestände nur mit Verlust veräußert werden konnten und die Unternehmungslust beeinträchtigten. Die Fabrikanten mußten dazu übergehen, ihre Betriebe einzuschränken, und waren überdies in der mißlichen Lage, ihre Verkaufspreise reduzieren zu müssen, während sie noch erhebliche Mengen teurer Ware liegen und aus früheren Abschlüssen von den Spinnereien abzunehmen hatten. Mit der großen Wollauktion in London gegen Ende Mai, die erfahrungsgemäß als zuverlässiges Barometer für die Geschäftslage in der Branche angesehen wird und auf der die Preise für das Rohmaterial eine unerwartete Festigkeit zeigten, begann sich das Vertrauen etwas zu heben. Jedenfalls war ein frischerer Zug zu verspüren, der auf eine Besserung der allgemeinen Lage hindeutete und der Hoffnung Raum gab, daß wenigstens eine weitere Verschlechterung zunächst nicht zu befürchten war. Damit war eine Preisbasis geschaffen, die es dem Konsumenten möglich machte, seine bis dahin zurückgehaltenen Dispositionen für den Winter zu treffen. Die Preisunterbietungen hörten auf und die bei den Fabrikanten angesammelten Vorräte wurden etwas gelichtet. Dazu war die langersehnte Erleichterung auf dem Geldmarkte eingetreten, die der Unternehmungslust zugute kam, und die vorzüglichen Ernteaussichten in ganz Deutschland trugen ebenfalls zur Hebung des Vertrauens in die Besserung der wirt-

schaftlichen Lage bei. So ließ sich das Herbstgeschäft hoffnungsvoller an, es begann wieder regere Tätigkeit in den Betrieben, wenn auch von einer befriedigenden Beschäftigung vorerst noch keine Rede sein konnte. Das Angebot in Winterstoffen, speziell in Stapelwaren, die während des daniederliegenden Geschäftes auf Lager gearbeitet werden mußten, um die Betriebe aufrechtzuerhalten, war enorm und hielt die Preise der Stoffe auf niedrigem Niveau, im Gegensatz zu der Festigkeit, die für das Rohmaterial anhielt und ein stetiges Steigen der Wollpreise verursachte. Die Käufer blieben im weiteren Verlauf abwartend, das Geschäft hielt sich selbst während der Hauptverkaufsmonate August und September in engen Grenzen und das Nachgeschäft versagte vollständig, als die politischen Wirren in Marokko und auf dem Balkan die Gemüter in Erregung versetzten. Die Schädigung, welche Anfang November den wirtschaftlichen Interessen Deutschlands aus der Veröffentlichung des Kaiserinterviews erwuchs, wird auch in dieser Branche schwer empfunden. Der Stoß, den das deutsche Ansehen dadurch überall im Ausland erlitten hat, kann zweifellos auf unsern Export nicht ohne üble Folgen bleiben. Dagegen ist der günstige Ausfall der Präsidentenwahl in Amerika als ein gutes Prognostikon für die zukünftige Belebung des Exports nach den Vereinigten Staaten freudig zu begrüßen.

104. Posamentierwaren und Leonische Industrie.

a) Posamentierwaren.

a) Posamentierwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines.

Das Jahr 1908 war für die Besatzbranche nicht günstig. Die wirtschaftliche Stockung bewirkte, daß die Abnehmer ihre Lager noch mit älteren Beständen gefüllt hatten und sich daher bei Erteilung neuer Aufträge größte Zurückhaltung auferlegten. Zwar trat im Berichtsjahre ein Modewechsel ein; das Publikum kam davon ab, die Garnitur von Spitzen zu bevorzugen, und wendete sich schwereren Besätzen zu; aber auch dieser Umstand konnte nicht verhindern, daß der Gesamtabsatz in engen Grenzen blieb.

Uebersicht über die einzelnen Artikel.

Den Annaberger Posamenten war die Mode im Jahre 1908 etwas günstiger. Soutache-Galons in schwarz und farbig, auch in besseren Qualitäten, wurden gern verwendet. In Grelots aller Art und Ornamenten war das Geschäft lebhaft. In der zweiten Hälfte des Jahres wurden Quasten und Fransen vielfach gekauft. Für Mäntel wurden teilweise große Garnituren (Paletot und Frackform) garniert. Besonders von der Mode bevorzugt waren Goldartikel aller Art. Schnüre, Soutaches, Grelots, Ornamente, Quasten, Krawatten aus Goldschnur, geklöppelte Einsätze und auf Goldtüll gearbeitete Besätze fanden guten Absatz; auch andere Metallbesätze, aus Silber,. Kupfer und Stahl, waren modern. —

Bei Stickereien und Spitzen war ein außerordentlicher Rückgang im Verbrauch festzustellen. Die Anwendung von Spitzen hat wesentlich nachgelassen; ebenso sind die auf Chiffon gearbeiteten Stickereien wenig begehrt. Dagegen war in Stickereien auf Tüll, in geraden Einsätzen, mit Metalleffekten und mit dicken Seideneffekten, guter Bedarf; Besätze ganz aus Gold, Silber oder Stahl waren ebenfalls gut verkäuflich. Brulé-Stickereien in schwarzer und farbiger Kunstseide wurden sehr preiswert hergestellt und gern gekauft. Spitzenfracks waren in allen Preislagen sehr in Aufnahme. — In Barmer Artikeln war auch diesmal der Geschäftsgang besonders lebhaft. Einsatztressen in schwarz und farbig wurden in großen Mengen verbraucht; bunte Galons in neuen Effekten waren begehrt. Tressen aller Art bis zu recht hohen Preislagen wurden für Kleider und Mäntel garniert; auch in Verschnürungsartikeln, besonders in Hohllitzen, war das Geschäft lebhaft. Zu Ende des Jahres schwächte sich der Bedarf jedoch ab, und für bunte Galons war weniger Meinung. — Das Geschäft in Metallknöpfen hat an Bedeutung wesentlich eingebüßt. Fast nur Goldknöpfe und sehr elegante Knöpfe für Pelze fanden Absatz. Im übrigen wurden hauptsächlich Stoffknöpfe und Posamentknöpfe verarbeitet; sehr hübsche Soutacheeffekte wurden angeboten und viel verwendet. Das Geschäft in Perlmutterknöpfen bewegte sich in mäßigen Grenzen.

Export.

Der Export war unbefriedigend. Weder in England noch in Amerika waren nennenswerte Umsätze zu erzielen, und auch nach den anderen Ländern war der Absatz schwach.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeine Lage.

Die Krisis, welche sich in den ersten Monaten des Jahres 1908 auf fast alle Länder ausbreitete, hatte in der Posamentierwarenbranche nicht nur eine Zurückhaltung auf der ganzen Linie, sondern auch größere Fallimente in ihrem Gefolge. Durch Zurückziehung der Bankkredite, die teilweise in rigoroser Weise geschah, wurde mancher Abnehmer gezwungen, seine Insolvenz zu erklären. Diese Verluste trafen die Posamentenbranche doppelt, da sich das legitime Posamentierwarengeschäft schon seit Jahren in einer Notlage befindet, zu der zum guten Teil die Schutzzölle des Auslandes beitragen. Infolgedessen sah sich die einst so stattliche Arbeiterzahl, besonders im sächsischen Erzgebirge, gezwungen, sich anderen Industriezweigen zuzuwenden, so daß selbst dann, wenn die Artikel der Branche wieder in Aufnahme kommen sollten, wozu einige Aussichten neuerdings vorhanden sind, sich ein ganz intensiver Arbeitermangel zeigen wird. Die früheren Arbeiter der Posamentierwarenbranche kehren um so schwerer zu ihrem einstigen Erwerb zurück, da sie mit Recht an einer dauernden Beschäftigung zweifeln und eine Wiederkehr der guten Zeiten auf die Dauer sehr fraglich ist. So sind denn die Aussichten für die Zukunft sehr

unfreundlich, und auf eine neue Prosperitätsperiode ist aus diesem Grunde nicht zu rechnen.

Mode

Die Mode verlangte zu den gangbaren, meist leichten Stoffen leichte Garnierungen, die sie in Stickereien und Spitzen besser und billiger fand als in Posamentierwaren. Besonders die Mäntelkonfektion war den Artikeln der Posamentenbranche abhold, während die Kostüm- und Blusenkonfektion einigen Bedarf zeigte.

Barmer Galons und Tressen.

Ein großer Konsum entwickelte sich in Barmer Bändern, Galons und Tressen, besonders auch in couleurten Einfaßtressen und Soutache. Die Verwendung von Kunstseide, die diesem Artikel besonders günstig ist und ein normales Preisniveau hatte, förderte dabei den Gebrauch besonders für Besatz der Tailor made-Kleider und Röcke.

Spitzen.

Während Handarbeitspitzen ganz verdrängt wurden, zeigte sich ein großer Bedarf in Maschinenspitzen, die die Handarbeit täuschend imitieren und für den großen Bedarf beträchtlich billiger herzustellen sind.

Stickereien.

Die Anwendung von Metall-, besonders Goldgespinst, gab diesem Artikel einen erneuten Aufschwung und beherrschte die letzte Mode. Daneben ist ein neuer Artikel aufgetaucht, den die österreichische Industrie an sich gerissen hat. In Weipert in Böhmen stehen neuerdings hunderte von Stickmaschinen mit automatischem, elektrischem Betrieb, deren Erzeugnisse die Fabrikate von Plauen und selbst von St. Gallen vollends aus dem Felde schlagen. Entgegen der bisherigen Fabrikation, wobei der Stickfaden vor dem Sticken auf der Maschine gefärbt wurde, wird in Weipert die fertige Ware nach dem Sticken in ganzen Stücken, wie sie von der Maschine kommt, gefärbt, wobei dem Fabrikanten eine für seine Zwecke besonders ausgebildete Färberei und Appretur in Weipert zur Verfügung steht.

Quasten, Grelots.

Die herrschende Direktoiremode verlangte Quasten und Grelots, worin sich daher ein ziemlicher Bedarf zeigte, der auch guten Nutzen ließ.

Rüschen.

Die Rüschenboas sind durch Schals aus Musseline-Chiffon und Federboas abgelöst worden, dagegen zeigte sich Nachfrage nach schmalen Hals- und Aermelrüschen, die sich noch weiter auszudehnen scheint.

Halbfertige Mäntel- und Blusenkonfektion.

In halbfertigen Mänteln und in der Blusenkonfektion hat die Branche Vorzügliches geleistet und mit Hilfe der kunstseidenen Tressen große Erfolge erzielt, jedoch sind die Preise hierfür so hoch, daß diese Erzeugnisse nur von einem sehr zahlungsfähigen Publikum gekauft werden können.

Knöpfe.

Die Mode wandte sich von den jahrelang verlangten Metallknöpfen ab und bevorzugte Crochet- und Stoffknöpfe.

Gürtel und Schlösser.

Der herrschende Direktoireschnitt ist höchst ungünstig für die Verwendung von Gürteln und Schlössern. Mit der weiteren Verdrängung der Bluse schwindet auch der Bedarf an diesen Artikeln.

Konvention.

Trotz vielfacher Versuche ist es im Berichtsjahre nicht gelungen, eine Konvention unter den Mitgliedern der Branche zustande zu bringen. In allererster Linie ist dies mit Rücksicht auf die Zahlungsbedingungen zu bedauern. Fast alle verwandten Branchen haben sich zu Konventionen zusammengeschlossen, und die Posamentenbranche erleidet daher bei Zahlungen ihrer Abnehmer den Nachteil, daß zunächst die Konventionsmitglieder bezahlt werden und dann erst die Reihe an die Häuser der Posamentenbranche kommt; der Kassaeingang ließ daher sehr zu wünschen übrig.

b) Leonische Industrie.

b) Leonische Industrie.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines.

Die Nachfrage nach leonischen Fabrikaten hat sich während des ganzen Jahres 1908 auf der früheren Höhe gehalten, weil für gewisse Modezwecke in der Damenkonfektion Goldgespinste reichlich Verwendung fanden. Die Fabrikation war daher im allgemeinen gut beschäftigt.

Inlandsabsatz.

In deutschen Militäreffekten sowie goldenen und silbernen Posamenten für Beamtenuniformen ist der Absatz, wie im vorigen Jahre schon erwähnt, im wesentlichen von ziemlich feststehendem Umfange. In diesem Teil der Fabrikation herrscht eine Ueberproduktion, die durch die süddeutsche Konkurrenz hervorgerufen wird.

Export.

Da der begrenzte Bedarf des Inlandes nicht genügen würde, die Fabrikation voll und ganz zu beschäftigen, suchen die Fabrikanten auf ausländischen Märkten Absatz für ihre Produkte. Doch herrschen auf diesen infolge der außerdeutschen Konkurrenz im allgemeinen gedrückte Preise. In diesem Jahre konnten sich allerdings die Preise für gewisse Artikel gut behaupten, da auch im Auslande Bedarf nach Goldposamenten vorhanden war und vor allen Dingen schnelle und prompte Lieferung verlangt wurde.

Produktionskosten.

Die Rohstoffe, namentlich Silber und Kupfer, sind zwar in der zweiten Hälfte des Jahres etwas billiger geworden, jedoch stiegen für verschiedene Zwecke der Fabrikation die Arbeitslöhne, und die stets langsam in die Höhe gehenden Beiträge für die Wohlfahrtseinrichtungen der Arbeiter tragen auch dazu bei, den Nutzen an der Ware zu schmälern.

Kreditverhältnisse.

Die Kreditverhältnisse in der Branche lassen stets zu wünschen übrig, feste kurze Zahlungsfristen sind nur für gewisse Teile der Fabrikation zu erzielen.

Zweiter Bericht.

In der leonischen Gespinst-Tressen- und Posamentenindustrie hatte die seit langem bestehende Ueberproduktion schon zur Zeit der Hochkonjunktur eine den gesteigerten Preisen der Rohmaterialien und Arbeitslöhne entsprechende Gestaltung der Verkaufspreise nicht zugelassen. Im Jahre 1908 vermehrte sie bei dem Sinken der Rohmaterialpreise den Wettbewerb derart, daß ungesunde Erscheinungen zutage traten. Man mußte in nicht seltenen Fällen feststellen, daß sich die Verkaufspreise in bedenklicher Weise den Herstellungspreisen näherten. Während zu Beginn des Jahres Aufträge in ausreichender Menge vorlagen, so daß in fast allen Abteilungen des Gewerbezweiges genügende Beschäftigung vorhanden war, wurde im Laufe des Sommers und Herbstes die Nachfrage geringer. Zweiter Bericht. Allgemeines.

Im Inlande ist der Bedarf für Uniformzwecke im allgemeinen feststehend; der durchschnittliche Jahresumsatz blieb daher auch nicht wesentlich hinter dem der Vorjahre zurück. Dennoch konnte man deutlich wahrnehmen, daß die Kundschaft allgemein ihre Bestellungen auf das durchaus Notwendige beschränkte und sich sehr zurückhaltend verhielt; hierbei wurden wiederum billige Qualitäten bevorzugt. Besätze für Uniformen.

Die Zahlungsweise war auch im Berichtsjahre äußerst schleppend; besonders der übermäßige von den Konsumenten beanspruchte Kredit erschwerte es den Zwischenhändlern bei den allgemein ungünstigen Geldverhältnissen, ihren Verpflichtungen den Fabrikanten gegenüber pünktlich nachzukommen. Zahlungsweise.

In der Damenmode wurden auch im verflossenen Jahre goldene und silberne Besätze und Stickereien vielfach begehrt. Besätze und Stickereien für Damenkleidung.

Der Export litt zeitweise unter den Nachwirkungen der amerikanischen Krise; in letzter Zeit haben sich die Anfragen wieder gemehrt. Export.

Bedauerlicherweise war unter diesen Umständen auch im Jahre 1908 ein dem Aufwande an Kapital und Arbeitsleistung entsprechender Gewinn nicht zu erzielen. Die Aussichten auf eine Besserung der Verhältnisse im Jahre 1909 waren bei Abschluß des Berichtes gering, da die Fabriken, abgesehen von einzelnen Artikeln, zu dieser Zeit nicht ausreichend beschäftigt waren. Rentabilität der Betriebe.

105. Damen- und Kinderkonfektion.

Erster Bericht. (Damenmäntelkonfektion.)

Erster Bericht.

Der Geschäftsgang des Jahres 1908 zeigte nur geringe Abweichungen von denjenigen des Vorjahres. Zu der ungünstigen Witterung, die wiederum zu verzeichnen war, trat als neuer und sehr schädigender Faktor eine geschäftliche Unlust, die in der großen Ausdehnung, in der sie Platz gegriffen hat, nicht berechtigt ist, und die mit allen Mitteln bekämpft werden muß. Wenn auch Damenmäntelkonfektion. Allgemeines.

mancher Zweig der Industrie unter den Folgen der allgemeinen Geschäftslage oder aus besonderen Gründen schlechte Resultate aufzuweisen hatte, so lag doch speziell für die Damenkonfektion kein Grund vor, aus diesen Tatsachen ungünstige Resultate zu erwarten; man konnte im Gegenteil bei normaler Temperatur sowohl für Sommer und Winter auf ein befriedigendes Jahr rechnen, da keine großen Restbestände vorhanden waren.

Witterung.

Die Witterung war die denkbar ungünstigste, denn gerade in den sogenannten Saisonmonaten, die für den Verdienst hauptsächlich in Betracht kommen, stand die Temperatur im umgekehrten Verhältnis zur Jahreszeit, so daß sowohl im Sommer als auch im Winter große Lager bei den Fabrikanten übrig blieben, die nur mit enormem Schaden verkauft werden konnten.

Die Preise der Rohstoffe und Rohmaterialien hatten einen solchen Tiefstand zu verzeichnen, wie er selten da war, so daß diejenigen Firmen, die frühzeitig abgeschlossen hatten, ihre Rohwaren niedriger und etwa noch vorhandene Bestände an Stoffen sogar unter dem Einkaufspreis kalkulieren mußten. Gegen Ende des Jahres gingen die Preise langsam in die Höhe.

Arbeiterverhältnisse.

In den Arbeiterverhältnissen hat sich nichts geändert. Es waren stets genügend geschulte Kräfte zur Verfügung.

Export.

Die für die Branche so außerordentlich ungünstigen Zollverhältnisse in fast sämtlichen in Betracht kommenden Ländern erschweren den Export von Jahr zu Jahr mehr und beschränken den Fabrikanten beinahe ganz auf den einheimischen Markt. Infolgedessen ist der Konkurrenzkampf sehr scharf geworden, und auch der Nutzen leidet hierunter sehr. Sämtliche Voraussetzungen sind vorhanden, die gerade die Berliner Damenkonfektion berechtigen würden, die ganze Welt mit ihren Fabrikaten zu versorgen, doch stehen ihr die zum Teil enormen Zollsätze hindernd im Wege.

Konvention.

Die seit dem 1. Dez. 1907 bestehende Konvention hatte trotz mancher Härte gute Erfolge zu verzeichnen, so daß einstimmig die Verlängerung bis 1914 beschlossen wurde.

Zweiter Bericht. Damen- und Kinder-Konfektion. Allgemeines.

Zweiter Bericht. (Damen- und Kinderkonfektion.)

Das Resultat des Jahres 1908 war für die Damen- und Kinderkonfektion noch erheblich schlechter als dasjenige des Jahres 1907. Mehrere Faktoren wirkten zusammen, um dieses ungünstige Ergebnis hervorzubringen. Außer den Witterungsverhältnissen, welche sowohl im Frühjahr als auch im Herbst und Winter schädigend wirkten, war es besonders die von Amerika ausgehende Depression, die schon im Jahre 1907 anfing, auch auf diese Branche einen lähmenden Einfluß auszuüben. Die Krisis hatte einen solchen Rückgang der Preise für Rohstoffe zur Folge, daß die Vorräte der Konfektion sehr stark entwertet wurden. Aber auch infolge der Witterung häuften sich die Konfektions-

lager so sehr, daß sie nur mit enormen Verlusten verkauft werden konnten, zumal auch die Stofflager der Fabrikanten und Grossisten so überfüllt waren, daß sie der Spekulation zu abnorm niedrigen Preisen offeriert werden mußten und dadurch das reguläre Geschäft fast ausgeschaltet wurde.

Konvention.

Der einzige Lichtblick des Jahres 1908 war der Erfolg der Konvention, weil durch sie dem Unwesen der Retoursendungen und der Zahlungsbedingungen endlich gesteuert wurde. Es steht jetzt wenigstens nicht mehr im Belieben des Käufers, nach mehreren Monaten noch Rücksendungen und Ausstellungen vorzunehmen; auch ist durch die Konvention der enorm langen Ausdehnung des Zieles ohne Zinsvergütung sowie der Unsitte willkürlicher Abzüge ein Riegel vorgeschoben.

Aenderungen des Geschäftsgebarens der Fabrikanten und Händler

Es ist zu bedauern, daß nicht auch andere Schäden in der Branche durch gemeinsames Vorgehen bekämpft werden; wir haben hierbei hauptsächlich die Schäden der Spekulation im Auge. Die Fabrikation lag noch vor wenigen Jahren in den Händen von Konfektionären, welche, wie es dieser Modeartikel verlangt, nur die verkauften Waren anfertigen ließen, während einige wenige Spekulanten, die Hausse und Baisse geschickt benutzend, auch ganz leidliche Resultate erzielten. Heute liegt jedoch der ganze Artikel in den Händen der Spekulation, und nur wenige Fabrikanten können noch an dem früheren vorsichtigen Geschäftsgebaren festhalten. Die durch die Spekulation produzierten enormen Lager müssen bei dem schnellen Modewechsel à tout prix verkauft werden, und zwar können diese großen Quantitäten nicht von den kleinen und mittleren, sondern nur von ganz großen Detaillisten übernommen werden. Diese wiederum werfen die Waren zu Schleuderpreisen auf den Markt und ruinieren damit auch das solide Detailgeschäft.

Export.

Was das Exportgeschäft betrifft, auf das die Berliner Mäntelindustrie so sehr angewiesen ist, so machte sich auch in England und Kanada ein fühlbarer Rückgang geltend. England, das in der Fabrikation der Stoffe Hervorragendes leistet und sogar billiger produziert als Deutschland, emanzipiert sich durch Selbstanfertigung der Konfektion von Jahr zu Jahr mehr vom deutschen Markt. Nur durch sehr große Anstrengungen und Anfertigung besonderer Spezialartikel gelingt es, englische Orders zu erhalten. — Von seiten Kanadas waren die Aufträge bedeutend kleiner, woran nicht nur die wirtschaftliche Depression, sondern auch die hohen Eingangszölle schuld sind. Diese wirken jetzt noch ungünstiger als früher, weil England, das in Kanada einen Vorzugszoll genießt, jetzt schon ebenso leistungsfähig in der Fabrikation der obengenannten Artikel ist wie die deutsche Industrie. Aber auch in Kanada selbst macht die Fabrikation große Fortschritte, so daß für den Berliner Markt das Geschäft immer schwerer wird. Hoffentlich gelingt es bei Abschlüssen von neuen

Handelsverträgen, namentlich in Kanada, Schweden, Norwegen, Australien, Spanien und Portugal der hiesigen Konfektion günstigere Zolltarife zu erlangen, durch die der Export gehoben werden könnte.

Dritter Bericht. (Kostüm- und Blusenbranche.)

Dritter Bericht. Kostüm- und Blusenbranche. Allgemeines.

Die geschäftliche Depression des Jahres 1908 hat sich auch in der Kostüm- und Blusenbranche teilweise recht empfindlich geltend gemacht. Während die Ergebnisse der Frühjahrsreisen noch befriedigten, machte sich etwa vom Mai ab eine deutliche Zurückhaltung der Kundschaft bemerkbar, und es wurde dann zur Wintersaison mit äußerster Vorsicht disponiert. Die auf diese Weise in den Umsätzen entstehenden Ausfälle wurden durch Nachbestellungen und Lagerverkäufe keineswegs ausgeglichen, und zwar litten hierunter die Fabrikanten von besseren Artikeln ebenso wie die von Stapel- und Mittelware. Es zeigte sich klar, daß in allen Klassen der Bevölkerung eine Abnahme der Kaufkraft eingetreten war, und auch durch große Anstrengungen in bezug auf Herstellung geschmackvoller Muster gelang es nicht, die Kauflust über das Notwendige hinaus anzuregen. Die Abschwächung war in Nord- und Westdeutschland besonders fühlbar, weniger stark in Mittel- und Süddeutschland. Für den auf solche Weise verminderten Bedarf war die Erzeugung der Branche viel zu groß, und der schon in früheren, günstigen Jahren sehr scharfe Wettbewerb führte unter diesen Umständen in verstärktem Maße zu Verlustverkäufen.

Löhne.

Hierzu kam, daß trotz des größeren Angebotes von Arbeitskräften die Löhne namentlich für bessere Ware, die geübte Hände verlangt, ihre steigende Richtung beibehielten.

Schmälerung des Gewinnes.

Auch die allgemeinen Geschäftsspesen vermehrten sich. Da es bei sinkendem Bedarf nur selten möglich ist, die erhöhten Selbstkosten im Verkaufspreise wieder einzubringen, entstanden so weitere Schmälerungen des Gewinnes.

Export.

Auch im Export, der ohnehin zurückgeht, waren im Berichtsjahre leider weitere Ausfälle zu verzeichnen. Das Geschäft nach Holland, Skandinavien und der Schweiz zeigte ähnliche Erscheinungen wie das deutsche. Ueber verminderte Umsätze und entsprechend verminderten Gewinn wurde vielfach geklagt.

Vierter Bericht. (Blusen.)

Vierter Bericht. Blusen.

Der Absatz von Blusen hat im Laufe des Jahres 1908 keine besonders starke Einbuße erlitten. Trotz der Direktoiremode werden auch in Zukunft Blusen ein Lieblingsartikel der Damen bleiben, weil sie ihnen neben der Bequemlichkeit mehr Abwechslung in ihrer Kleidung bieten. Bedauerlich ist nur, daß die Stofffabrikanten zu wenig Neuheiten bringen. Leider wird mit dem Artikel schon zu sehr geschleudert, denn man sieht oft in den

Detailgeschäften bei Beginn der Saison Blusen zu Preisen ausgestellt, für die sie ein reeller Fabrikant kaum herstellen kann. Und das Schlimmste ist, daß immer billigere Stoffe zur Verarbeitung kommen, die naturgemäß wenig halten und somit dem ganzen Artikel schaden. Gute Ware gut und geschmackvoll zu verarbeiten, sollte das Streben der Fabrikanten sein.

Trotz des immerhin befriedigenden Absatzes hat der Verlauf des Geschäftsjahres 1908 der Blusenbranche so gut wie allen anderen Zweigen der Bekleidungsindustrie schwere Schläge gebracht. Die Ursache hierfür ist außer in den vorstehend angeführten Gründen sicher noch mehr in der allgemein schlechten Konjunktur zu finden. Ende des Jahres 1907 waren die Preise für die Rohstoffe noch ziemlich hoch, und auf Grund dieser Kalkulation wurden verhältnismäßig recht gute Orders für die Frühjahrssaison hereingebracht, so daß die Beschäftigung in der ganzen Branche noch zufriedenstellend war. Jedoch hatte die allgemeine Zurückhaltung im Einkauf der Rohwaren, die in großen Quantitäten lagerten, bald Preisreduktionen zur Folge, und schließlich mußten die letzten Lieferungen der bereits erhaltenen Aufträge zu ermäßigten Preisen effektuiert werden. Trotz des schönen Sommers waren die Nachorders sehr knapp, und große Posten fertiger Lagerware konnten nur mit erheblichen Verlusten abgestoßen werden. Es verdient besonders hervorgehoben zu werden, daß nicht etwa die in dieser Saison eingeführten neuen Konventionsbedingungen der Kundschaft eine strenge Zurückhaltung auferlegten, sondern hauptsächlich das unsichere Gefühl, daß die Ware immer noch billiger werden würde. Und dieses Gefühl war berechtigt. Zur herannahenden Wintersaison waren die Preise für wollene wie auch baumwollene Stoffe auf einem so niedrigen Stande angelangt, wie man es kaum erwartet hatte. Trotzdem waren die Orders für den Winter nur mäßig. Der Umsatz des Vorjahres konnte selbst bei größter Anstrengung nicht ganz erzielt werden. Erst das Weihnachtsgeschäft brachte einen kleinen Aufschwung. Die Preise für Rohwaren waren inzwischen stabiler geworden, der politische Horizont hatte sich einigermaßen geklärt und der Geldstand im allgemeinen erleichtert, so daß sich das Vertrauen allmählich wieder einstellte. Die neuen Frühjahrskollektionen, die im November und Dezember schon zur Vorlage kamen, stärkten dieses Vertrauen, denn die eingegangenen Orders ließen auf ein recht gutes Frühjahrsgeschäft schließen.

106. Herrenkonfektion.

Das Jahr 1908 begann unter wenig günstigen Zeichen, da die wirtschaftliche Krisis den Fall einiger Firmen der Bekleidungsindustrie zur Folge hatte. Trotzdem kann nicht häufig genug wiederholt werden, daß die Branche gesund ist, und wenn sich auch bisweilen Mißstände zeigen, die aus zu langer Kredit- Allgemeines.

gewährung und zu großen Ansprüchen seitens der Kundschaft erwachsen, so ist doch allmählich eine Besserung eingetreten. Man kann mit Fug und Recht behaupten, daß die Entwicklung der Herrenkonfektion sich noch in aufsteigender Linie befindet, da die Nachfrage nach besserer fertiger Herrenbekleidung von Jahr zu Jahr größer wird und die Bemühungen der Fabrikanten nach möglichster Vervollkommnung ihrer Erzeugnisse sich steigern.

Die Herrenkonfektion ist ein Saisongeschäft, und wenn die Witterungsverhältnisse und die allgemeine Wirtschaftslage nicht in günstiger Weise übereinstimmen, so macht sich das bei den Detaillisten und rückwirkend bei der Engroskonfektion bemerkbar. Das zeigte sich auch im Berichtsjahre. Immerhin muß der unbefangene Beobachter zugeben, daß die Verhältnisse sich in einer in Anbetracht der Umstände einigermaßen zufriedenstellenden Weise gestalteten. Wenn auch die Wintersaison nicht gerade große Hoffnungen erweckte, so entwickelte sie sich doch infolge der in der zweiten Hälfte des Oktober eingetretenen Kälte stärker, und eine größere Kauflust trat ein. Die Lieferungsbedingungen waren im Jahre 1908 günstiger, da bei der Flauheit der Marktlage und der geringeren Nachfrage die Rohstoffabrikanten ihren Verpflichtungen pünktlicher nachkommen konnten, während es für die bessere Konfektion immer noch an geeigneten Arbeitskräften mangelt. — Die in dem verflossenen Jahre zu einer dauernden Erscheinung gewordenen Preisstürze auf dem Rohstoffmarkte machten sich auch in der Konfektionsbranche bemerkbar, die ihren Abnehmern entsprechende Konzessionen bewilligen mußte. — Daß die Verhältnisse langsam eine Wendung zum Besseren nehmen, geht aus dem verhältnismäßig guten Eingang der Sommerorders hervor. Es ist daher anzunehmen, daß die Konfektion für den Sommer genügend beschäftigt sein wird.

Uebersicht über die einzelnen Artikel.

In Stoffmustern wurden auch weiterhin die Streifen bevorzugt. Die braune Farbe setzte in allerhand Nuancen und Streifmustern ihren Siegeszug fort, wobei dem Geschmack nach Streifen die noch immer herrschende Mode der Taillenjacketts zu Hilfe kam; aber auch grünliche Töne fanden viel Anklang. Wenn auch bei der puritanischen Richtung der Herrenmoden in der Form der Bekleidung nicht allzuviel Veränderungen eintreten, so sei doch hervorgehoben, daß der Ulster, dessen Anfertigung der Phantasie in bezug auf Ausführung und Stoffe einen größeren Spielraum läßt, in diesem Jahre mehr als sonst begehrt, ja bevorzugt wurde, und daß die Ausführung der Aufträge in diesem Artikel eine längere Zeit erforderte. Zu Winterpaletots wurden graue und marengofarbige Nuancen mit den verschiedensten Mischungen verarbeitet; die Nachfrage nach Eskimopaletots war immer noch außerordentlich stark, doch erfreute sich dieser Artikel nicht mehr so der allgemeinen Sympathien wie in vergangenen Zeiten.

Arbeiterverhältnisse; Heimarbeit.

Auf sozialem Gebiete herrschte Ruhe. Es ist weder von Streiks noch von Aussperrungen zu berichten. Bei der Agitation gegen die Heimarbeit wird nicht immer genügend berücksichtigt, daß durch Unterdrückung der Heimarbeit viele Tausende von Existenzen der Gefahr ausgesetzt werden würden, brotlos zu werden. In Berlin sind ca. 7000 Arbeiter für die Herrenkonfektion als Heimarbeiter tätig, während es im ganzen in Berlin in den verschiedenen Industriezweigen ca. 140 000 Heimarbeiter gibt. Daß die Gesetzgebung die Heimarbeiter nicht als Stiefkinder betrachtet, sondern ihnen die Segnungen der Sozialpolitik auch hat zuteil werden lassen, wurde bereits im vorigen Bericht betont; dort wurde ferner ausgeführt, daß, falls sich Mißstände eingeschlichen haben sollten, die Herrenkonfektion die Hilfe zu deren Abstellung nicht verweigern würde. Die Heimarbeit als solche aber ist, wie die verschiedenen Enqueten nachgewiesen haben, eine unbedingte Notwendigkeit; durch ihre Bekämpfung würde man eine ganze Anzahl von Industrien lahm legen.

107. Veredelung von baumwollenen Geweben.

Geschäftsgang im allgemeinen.

Auch für das Baumwollwarenausrüstungsgeschäft stand das Jahr 1908 unter dem Zeichen des wirtschaftlichen Niederganges. In den ersten Monaten wurden die Waren noch mit normalem Nutzen gehandelt. Bald darauf konnten sie jedoch nur noch mit einem Schaden verkauft werden, wie er in der Branche nie zuvor erlitten worden war. Dieser wurde noch erhöht durch zahlreiche Zahlungseinstellungen von seiten der Kundschaft.

Ursachen der großen Verluste der Branche.

Die Verluste, welche das Baumwollwarenausrüstungsgeschäft im Jahre 1908 erlitten hat, sind zum Teil auf die Machinationen einiger Persönlichkeiten aus Weberkreisen zurückzuführen, welche den Glauben an das Vorhandensein einer Warenknappheit zu verbreiten verstanden. Infolgedessen wurden Engagements auf Termine über ein Jahr hinaus eingegangen, und zwar aus Furcht, sonst für die betreffenden Quartale nicht mit genügend Ware für die Kundschaft ausgestattet zu sein. Einzelne Firmen, die sich gesträubt hatten, derartige immerhin gefährliche Unternehmungen mitzumachen und ein Quartal ungedeckt vorübergehen ließen, wurden veranlaßt, für das nächstfolgende Abschlüsse in desto größerem Umfange zu machen. Immerhin werden die Erfahrungen des Jahres 1908 in Zukunft nicht ohne Nutzen bleiben. Mit besonderer Befriedigung kann jedoch festgestellt werden, daß dieses Jahr der Katastrophen nicht vermocht hat, das gesunde Fundament der Branche zu erschüttern.

108. Handel mit Baumwollbuntwaren.

Das Geschäft in buntgewebten Baumwollwaren war im Berichtsjahre nicht gut; denn während im Jahre 1907 auf lange hinaus, bis zum dritten Quartal 1908, Käufe abgeschlossen worden

waren, konnten die Grossisten nur im ersten Quartal 1908 ihre Ware mit Nutzen absetzen, von da ab flaute das Geschäft unter dem Eindruck des Rückganges der Preise für Baumwollgarne und Fabrikate ab. Die Kundschaft, die sich teilweise in der Erwartung weiterer Preissteigerungen reichlich gedeckt hatte, stellte ihre Käufe ein, und so gestaltete sich bei fortwährendem Rückgang der Preise das Geschäft schleppend und verlustbringend. Selbst im November, als die Preise fast auf das Niveau der billigsten Zeit heruntergegangen waren, konnte von einem guten Geschäft keine Rede sein, und die Fabrikanten waren im Gegensatz zum vorigen Jahre, in dem noch Arbeitermangel herrschte, zu bedeutenden Fabrikationseinschränkungen gezwungen. Das Jahr 1908 war daher für die Grossisten verlustbringend. Der Absatz war besonders in den Industriebezirken schlecht, während er sich in den mehr landwirtschaftlichen Bezirken infolge der guten Ernte einigermaßen hielt. Für das nächste Jahr werden in allen Artikeln die Dispositionen mit Vorsicht getroffen.

109. Leinenhandel.

Rückgang des Berliner Leinenhandels bis zum Herbste des Berichtsjahres.

Der Berliner Leinenhandel hatte während der ganzen Dauer des Jahres 1908 unter der Ungunst der wirtschaftlichen Verhältnisse ebenso zu leiden wie die meisten einheimischen Geschäfts- und Industriezweige. Auf den bedeutenden Aufschwung, den die beiden Vorjahre gebracht hatten, folgte bald nach Beginn des Berichtsjahres ein Rückgang in der Nachfrage und in den Preisen, der auch fernerhin eine bedeutende Abschwächung des gesamten Geschäftsverkehrs zur Folge hatte. Auf die Ursachen dieser allgemeinen Depression, welche sich besonders stark in der Textilindustrie und somit auch im hiesigen Leinenhandel bemerkbar machte, ist am Schlusse des vorjährigen Berichtes bereits hingewiesen worden, wenngleich ihre nachhaltigen Wirkungen damals noch nicht vorauszusehen waren. Den Anstoß zum Rückgange gaben die panikartigen Vorgänge auf dem nordamerikanischen Geldmarkte im November 1907, welche auch unsere einheimischen Geldinstitute zur Zurückhaltung im Kreditverkehr zwangen und sprunghafte Diskonterhöhungen zur Folge hatten.

Für die Textilindustrie, die in großem Umfange auf den Absatz nach Amerika eingerichtet und angewiesen ist, war es von besonders nachteiligem Einfluß, daß die Vereinigten Staaten nicht bezw. nur in außerordentlich mäßigem Umfange als Abnehmer auf dem deutschen Markte auftreten konnten, solange die Depression dort andauerte. Außerdem fiel die amerikanische Präsidentenwahl und deren Vorbereitung in das Berichtsjahr. Es kam also zur allgemeinen Bedarfseinschränkung noch die Zurückhaltung hinzu, die sich die amerikanischen Importeure stets bis zur Entscheidung der Wahl im Einkauf auferlegen. Hierdurch

wurden diejenigen Fabrikanten, welche sonst hauptsächlich für den amerikanischen Markt arbeiten, gezwungen, solange sie ihre Produktion nicht einschränken wollten, vermehrten Absatz auf dem Inlandsmarkte zu suchen. Diese Vermehrung des Angebotes im Inlande traf gerade zusammen mit dem Sturz der Rohmaterialienpreise. Hierdurch wurden die Produzenten veranlaßt, obwohl belangreiche langfristige Aufträge zu lohnenden Preisen zu erledigen waren, bald nach Jahresbeginn mit Preisermäßigungen für ihre Fabrikate hervorzutreten. Dieser Umstand im Verein mit den inzwischen schwieriger gewordenen Absatzverhältnissen und dem knappen Geldstande bewirkte wiederum, daß die Wareneinkäufer nicht nur von größeren Einkäufen Abstand nahmen, sondern auch mit der Abnahme ihrer alten, zu hohen Preisen getätigten Abschlüsse sehr im Rückstande blieben. Die Lager bei den Produzenten häuften sich dementsprechend bald in bedrohlicher Weise an.

Während die Leinenspinner des Inlandes wie des Auslandes bei Eintritt der Deroute sich zu Vereinigungen zusammenschließen konnten, durch welche sie sich bei hoher Konventionalstrafe verpflichteten, ihren Abnehmern für alte Kontrakte weder Annullierungen noch Reduzierungen noch Preisermäßigungen zu gewähren, konnten die Weber und Fabrikanten fertiger Waren ihrer Kundschaft gegenüber einen so schroffen Standpunkt nicht einnehmen. Bei der Vielseitigkeit der Warenerzeugung und der einzelnen Betriebe im In- und Auslande fehlt die Vorbedingung für die Möglichkeit eines derartigen Zusammenschlusses. Es mußten seitens der Fabrikanten vielmehr für die vom Vorjahr herübergenommenen noch laufenden nennenswerten Aufträge den Abnehmern bedeutende Konzessionen für den Abruf und für uneingeteilte Sortimentsschlüsse, sogar auch nennenswerte Preisermäßigungen bewilligt werden, um die Kundschaft konkurrenzfähig zu erhalten.

Die Preise für neue Abschlüsse waren zunächst um 5—10 %, später bis 15 % und schließlich je nach Genre und Qualität sogar um 20—25 % niedriger als die höchsten Vorjahrspreise. Die sich hieraus ergebenden zum Teil sehr erheblichen Verluste mußten also in erster Linie von den Leinenfabrikanten getragen werden, die ihren Garnbedarf, veranlaßt durch die vorjährige außerordentliche Knappheit, meist bis gegen Ende des Berichtsjahres hinaus eingedeckt hatten und die Garne zu Preisen abnehmen mußten, welche um 30—40 % höher waren, als sie in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres von den Spinnern erhältlich waren. Aber auch der Handel wurde hierbei stark in Mitleidenschaft gezogen, denn abgesehen davon, daß bei Eintritt des Preissturzes die vorhandenen Lager entwertet und noch weitere Eingänge zu hohen Preisen abzunehmen waren, wurden auch die notwendigsten Neueinkäufe

durch fortgesetzte Preisrückgänge so lange weiter entwertet, bis letztere zum Stillstand kamen. Daß bei solcher Sachlage die Einkäufer sich die äußerste Zurückhaltung auferlegen mußten, ist wohl selbstverständlich. Es wurde bis in das zweite Semester des Berichtsjahres nur gerade immer der notwendigste Bedarf gedeckt, und die für den Weiterverkauf zu haltenden Lager wurden auf das äußerste reduziert.

Infolge dieser allgemeinen Zurückhaltung des Inlandbedarfes und des Ausbleibens der nordamerikanischen Exportaufträge häuften sich allmählich die Lager bei den Produzenten dermaßen an, daß mit Beginn des Frühjahrs allgemeine Betriebseinschränkungen in den Leinenwebereien unvermeidlich wurden. Meist wurde nur fünf Tage in der Woche gearbeitet, und außerdem setzte man viele mechanische Webstühle außer Betrieb und beschränkte die Handweberei in den Sommer- und Herbstmonaten auf das allernotwendigste. Da auch in anderen Industriezweigen infolge der allgemeinen Depression Einschränkungen und Arbeiterentlassungen vielfach vorgenommen werden mußten, so war, obgleich Lohnreduktionen vermieden wurden, doch eine Rückwirkung auf die Kaufkraft der Arbeiter unverkennbar. Diese sind aber mit die Hauptabnehmer für die Stapelartikel der Leinenbranche, und daher machte sich die Bedarfsverminderung auch im Berliner Handel vornehmlich in der Art fühlbar, daß der Absatz solcher Artikel, die von den Arbeitern in besonders großen Mengen konsumiert werden, am meisten vernachlässigt blieb. Die Preise dieser Artikel dürfen eine bestimmte Höhe nicht überschreiten, wenn nicht eine Verminderung des Konsums eintreten soll. Solange der übertrieben hohe Preisstand des Leinens andauerte, wurden die Artikel daher durch Halbleinen bezw. Baumwolle ersetzt. Als jedoch der Rückgang der Baumwolle hinter dem Preissturz des Leinens etwas zurückblieb, machte sich das Bestreben bemerkbar, speziell für Handtücher, Tischzeuge usw., von Baumwollsorten wieder mehr zum Halbleinen bezw. vom Halbleinen tunlichst wieder zum Reinleinen zurückzukehren.

Besserung des Geschäftsganges seit September.

Im Verlauf der Sommermonate blieb der Verkehr auch im Berliner Leinenhandel außerordentlich beschränkt. Erst im September machten sich Ansätze zur Besserung bemerkbar. Die Preise waren bis dahin, wie eingangs geschildert, graduell so weit gewichen, daß weitere nennenswerte Rückgänge kaum mehr zu befürchten waren. Um nun an das Weihnachtsgeschäft nicht mit gänzlich reduzierten und unsortierten Lagern herangehen zu müssen, schloß man zu den stark herabgesetzten Preisen wieder vermehrte Einkäufe ab. Preise und Umsätze hielten sich auch fernerhin auf gleichem Niveau, bis Anfang November nach erfolgter Präsidentenwahl den deutschen Leinenfabriken wieder größere Aufträge für den nordamerikanischen Markt erteilt

wurden. Denn nachdem durch das Resultat dieser Wahl festgestellt war, daß einschneidende Zolltarifänderungen für die nächsten Jahre in Nordamerika nicht zu erwarten sind, zögerten auch die amerikanischen Einkäufer nicht länger, die nötige Komplettierung ihrer inzwischen sehr reduzierten Lager vorzunehmen und an die sofortige Placierung ihres weiteren Bedarfs für die nächsten sechs Monate zu gehen. Das brachte auch bei uns den Leinenmarkt wieder in eine bessere Position. Ein Teil unserer Leinenwebereien nahm in der ersten Novemberhälfte den vollen Betrieb wieder auf, die Garnpreise befestigten sich mehr und mehr, und auch die Warenpreise zeigten eher Neigung zur Befestigung. Es bedurfte in der Tat nur dieser Anregung, um auch den hiesigen Zwischenhandel bezw. die hiesigen großen Waren- und Konfektionshäuser zu veranlassen, Sorge dafür zu tragen, daß ihre Sortimentslager wieder reichlicher komplettiert und ihr weiterer Bedarf auf längere Zeit eingedeckt wurde. Die Ansicht, daß nunmehr weitere Preisrückgänge nicht zu befürchten seien, sondern die Preise eher wieder eine Aufwärtsbewegung erfahren könnten, gewann immer mehr an Boden, und das Vertrauen auf eine allgemeine Besserung der Geschäftslage befestigte sich zusehends. Von den Vereinigten Staaten von Nordamerika, von wo im Jahre 1907 die Krisis ausging, ist also schließlich auch die Anregung zur Besserung gekommen.

Futterstoffe.

Am stärksten blieben die Umsätze hinter dem Vorjahr zurück in sämtlichen reinleinenen, halbleinenen, Halbjute- und Roßhaar-Futterstoffen für den Bedarf der hiesigen Herrenbekleidungs- und Damenmäntelkonfektion. Die geschwächte Kaufkraft der Arbeiterbevölkerung wie des Mittelstandes war wohl die Ursache, daß sich die Bekleidungsindustrie größere Zurückhaltung im Einkauf namentlich der billigeren Sorten auferlegen mußte. Für den Rückgang des Bedarfes nach besseren Futterstoffen mag die veränderte Damenmode mit verantwortlich sein. Für den Gesamtbedarf waren aber die Witterungsverhältnisse diesmal von entschieden nachteiligem Einfluß. Besonders in den Herbstmonaten stellte sich bei dem bis in den November hinein vorherrschenden warmen und trockenen Wetter der Bedarf nach Winterwaren zu spät ein. Nach dem Eintritt des Frostwetters trat auch hierin schließlich eine kleine Besserung ein.

Hauptwäsche-Artikel.

In weißen und grauen Handtüchern, Decken, Tischzeugen, Servietten und sonstigen Hauswäscheartikeln hielt sich der Bedarf der Warenhäuser auf besserer Höhe. Auch im Berliner Zwischenhandel und für das Reisegeschäft konnten, zu allerdings sehr gedrückten Preisen, größere Orders placiert werden.

Export.

Das Exportgeschäft war außer nach den Vereinigten Staaten von Amerika auch nach anderen Absatzgebieten von ziemlich beschränktem Umfang.

110. Wäsche-Fabrikation, -Konfektion und -Handel.

Erster Bericht.

Erster Bericht Allgemeines.

Das Jahr 1908 hat all den Befürchtungen entsprochen, die das Ende des Vorjahres erweckte. Die Situation war für die Wäschefabrikation nach zwei Richtungen hin äußerst schwierig. Einerseits war einem durch Jahre hindurch dauernden Steigen der Preise für Baumwoll- und Leinenstoffe ein jäher Sturz gefolgt, andererseits erfuhr der Konsum einen plötzlichen Rückgang, so daß Verluste an Vorräten, die zu früheren hohen Preisen gekauft waren, mit ungenügender Beschäftigung der Betriebe zusammen auf die Schädigung der Branche hinwirkten. Sowohl die Absicht, die Stofflager abzustoßen, wie auch das Bestreben, die Betriebe voll zu beschäftigen, um wenigstens die fortlaufenden gleich groß bleibenden Regiekosten wieder einzubringen, verursachten in der Berliner Wäschebranche einen Verkauf „um jeden Preis" und damit eine Erscheinung, wie sie seit Bestehen der Branche wohl kaum festzustellen gewesen sein dürfte. Wird in Betracht gezogen, daß die unnatürlich in die Höhe getriebenen Preise der Baumwoll- und Leinenstoffe nicht in ihrer vollen Höhe in die Kalkulation eingesetzt werden konnten, um das Fabrikat nicht bis zur Unverkäuflichkeit zu verteuern, und daß trotzdem die Abnehmer mit Rücksicht auf den Sturz der Rohstoffpreise weitere Preisermäßigungen erwarteten, so lassen sich mit ziemlicher Sicherheit Schlüsse ziehen auf das überaus ungünstige Ergebnis des Berichtsjahres.

Bedeutung des Exports für die Berliner Wäschefabrikation.

Die wirtschaftliche Krise, welche im Berichtsjahre die deutsche Volkswirtschaft durchzumachen hatte, hat besonders deutlich gezeigt, was die Berliner Wäschefabrikation durch die Unterbindung des größten Teils ihres Exports verloren hat. Nicht wie in früheren Dezennien füllten ausländische Orders die durch verminderten Inlandskonsum entstandene Lücke aus, sondern unmittelbar im Augenblick des inländischen Konsumrückganges bekamen die Arbeitgeber und damit auch die Arbeiter die Schwere der Situation zu fühlen. Die wenigen Länder, nach denen noch ein Export von Berliner Wäschefabrikaten möglich ist, werden der Branche aber auch mehr und mehr entrissen, teils durch eigene heimische Industrien, welche Prohibitivzölle anstrebten und erreichten, teils durch die englische Konkurrenz, welche gegenüber der deutschen Fabrikation den Vorteil ihres zollfreien irischen Leinens hat. Die einfachste Abhilfe gegen diesen die deutsche Wäschefabrikation schwer schädigenden Nachteil, das Restitutionsverfahren, wie es andere Länder haben, ist bisher vergeblich bei der Regierung angestrebt worden.

Somit war das Jahr 1908 in jeder Beziehung ungünstig, und wenn auch die letzten zwei Monate den durch das Weihnachts-

fest wie üblich bedingten lebhafteren Geschäftsgang zeigten, so sprechen doch alle Anzeichen dafür, daß im neuen Jahre der Aufschwung in dem erhofften Maße sich nicht einstellen wird, vielmehr dürfte eine Besserung nur sehr langsam vor sich gehen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht Allgemeines.

Das Geschäftsjahr 1908 kann man wohl zu den schlechtesten Geschäftsjahren zählen, die die Wäschefabrikation seit ihrem Bestehen gesehen hat. Die außerordentlichen Preissteigerungen, welche Leinen und Baumwolle sowie alle zur Wäschefabrikation erforderlichen Zutaten im Vorjahre erfahren hatten, waren die Veranlassung gewesen, daß auch die Wäschefabrikate teurer wurden. Bei jeder dieser Steigerungen erachtete es die Kundschaft für geboten, sich durch größere Orders, darunter viele auf Dispositionsware, auf längere Zeit hinaus zu decken, um bei weiter eintretenden Steigerungen Vorteile zu erzielen. Infolge dieser Maßnahmen füllten sich die Lager, deren Umfang der allgemeinen schlechten Geschäftslage wegen und infolge der Geldknappheit im Publikum lange Zeit nicht abnahm. Auf die Hausse setzte zu Anfang des Berichtsjahres plötzlich eine starke Baisse ein, welche es mit sich brachte, daß die Käufer in der Erwartung noch weiterer Preisrückgänge äußerste Zurückhaltung übten. Die Folge hiervon war, daß, während die Branche fast bis zum Schlusse des Jahres 1907 voll beschäftigt war, im Jahre 1908 nicht einmal während der Hauptsaison, zwischen Ostern und Pfingsten, der Betrieb voll aufrecht erhalten werden konnte. Nach bunter Wäsche, wie Oberhemden, Serviteurs usw., war die Nachfrage etwas lebhafter als nach weißer, weil die Abnehmer, trotz der großen Vorräte auch in diesem Artikel, sich genötigt sahen, der Mode Rechnung zu tragen und neue Fassons und Dessins einzuführen.

Export.

Das Exportgeschäft geht immer mehr zurück. Die Ursache liegt in den hohen Eingangszöllen, mit welchen die Artikel der Branche vom Auslande belegt worden sind, sowie auch darin, daß sich infolgedessen die dort schon bestehenden Wäschefabriken vergrößern konnten und neue entstanden, welche den Bedarf ihrer Länder zu decken vermochten. In den wenigen Ländern, nach welchen bisher noch ein Export der Wäscheartikel möglich war, kann das Ausland teils infolge Verarbeitung zollfreier Rohstoffe, teils infolge des Restitutionsverfahres billiger liefern als die hiesige Fabrikation, so daß sie bald auch aus diesen wenigen Gebieten verdrängt sein wird.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht. Allgemeines.

Der schon im letzten Quartal des Jahres 1907 bemerkbare Rückgang des Konsums nahm im Jahre 1908 so zu, daß dieses Geschäftsjahr im Vergleich mit den vorhergehenden wenig be-

friedigte. Der in seinem Verlaufe eingetretene Rückgang der Preise aller zur Verwendung gelangenden Rohmaterialien konnte auch keine Besserung herbeiführen, da zum Teil die Lager noch zu groß waren und die Käufer in Erwartung noch niedrigerer Preise große Zurückhaltung übten. Der ruhigere Gang der Geschäfte hatte wenigstens die eine gute Folge, daß der Ausfall der Rohwaren, der in den letzten Jahren infolge der Ueberbeschäftigung sehr zu wünschen übrig ließ, jetzt wieder besser wurde und die Waren in den Webereien wieder einer strengeren Kontrolle auf ihren Ausfall unterzogen wurden. In der Geschmacksrichtung hat sich gegen das Jahr 1907 wenig geändert. Nach wie vor wurde vielfach mehr auf reiche und geschmackvolle Arrangements als auf Gediegenheit der Ware gesehen.

Damenwäsche.

Taghemden wurden fast ausschließlich mit Achselschluß verlangt, hauptsächlich mit weitem viereckigen und en-coeur-Ausschnitt, während der runde Halsausschnitt nur bei einfacherem Genre Verwendung fand. Viel verlangt wurden auch Hemden mit abknöpfbaren Schultern. Nachthemden fanden fast ausschließlich mit viereckigem und en-coeur-Ausschnitt Absatz. Bei hohen Kragen wurde der Stehumlegekragen sehr bevorzugt. Beinkleider wurden fast nur in runder, weiter Kniefasson und voll garniert verlangt, sie werden sehr kurz getragen. Das Rockbeinkleid, das gleichzeitig den Anstandsrock ersetzen soll, ist sehr in Aufnahme gekommen und wurde vom einfachsten bis zum elegantesten Genre verlangt. Garnituren, bestehend aus Taghemd, Nachthemd, Beinkleid und Taille, spielten nach wie vor eine große Rolle. Weiße Röcke wurden weiter viel verlangt, sowohl mit Stickereien als auch mit Spitzen garniert. Viel in Anwendung kamen Banddurchzüge in allen Preislagen. Nachtjacken fanden fast nur in billigerem Genre Absatz. In Untertaillen ist der Umsatz noch immer sehr bedeutend; dieser Artikel wurde in den mannigfachsten Formen und Arrangements bis zu den elegantesten verlangt. Kombinationen sind weiter beliebt. Der heutigen Mode entsprechend, scheinen besonders Untertaillen mit Rock für die nächste Zeit eine große Rolle spielen zu wollen. Frisiermäntel und Matinees sind noch immer ein begehrter Artikel. Matinees wurden namentlich viel in eleganter, reicher Ausführung verlangt. Der viereckige und en-coeur-Ausschnitt ist auch hier weiter beliebt. Auch wird viel Aufmerksamkeit auf das Arrangement und den Schnitt der Aermel gelegt.

Vierter Bericht.

Vierter Bericht. Allgemeines.

Auch Wäscheindustrie und -Handel hatten im Berichtsjahre unter der allgemeinen wirtschaftlichen Depression zu leiden. Der wesentliche Rückgang, der infolgedessen zu verzeichnen ist, vollzog sich dabei in erster Linie in besseren und mittleren Qualitäten, während der Konsum in billigeren Genres zum Teil sogar

zunahm. Die in schlechten Zeiten stets hervortretende Vorliebe des Publikums für billigere Ware und der gleichzeitig hohe Preisstand der Rohmaterialien stellten an das Können der Fabrikanten oft hohe Anforderungen und reduzierten den Verdienst nicht selten auf ein Minimum. Hoffentlich geben die inzwischen gesunkenen Preise für Baumwolle usw. und eine gründliche Besserung der allgemeinen Lage den Käufern bald das Interesse für bessere Qualitäten wieder. Bietet doch hauptsächlich gute Ware unserer hochentwickelten Industrie wie unserem Handel die Möglichkeit zur Entfaltung voller Leistungsfähigkeit, allen Beteiligten aber, und zwar nicht zum mindesten dem Arbeiter die Gelegenheit zu lohnendem Verdienst.

Leibwäsche. Damenwäsche.

Dem allgemeinen Geschäftsgang des Jahres 1908 entsprechend ist der Umsatz in fertiger Damenwäsche, speziell in den besseren Genres, nicht unbedeutend zurückgegangen. In den Qualitäten der verarbeiteten Stoffe haben sich keine wesentlichen Veränderungen bemerkbar gemacht. Hemden-, Makotuche und Cretonnes wurden für einfache Wäsche bevorzugt. Die Nachfrage nach Leinen war sehr gering.

Formen, Schnitte und Garnierungen der einfachen Taghemden haben gleichfalls keine Abweichungen erfahren, nur wurden im Verhältnis zu den Vorjahren die Achselschlußformen den gewöhnlichen Priesen- oder Vorderschlußfassons vorgezogen. Handlanguetten und Handstickereien erfreuten sich ihrer größeren Haltbarkeit wegen neben Barmer Spitzen, englischen Trimmings und kleinen Maschinenstickereien immer noch großer Beliebtheit. Besonders gern wurden die ganz glatten, tailliert geschnittenen Hemden gekauft, weil sie, zumeist mit hübschen Handstickereien versehen, für die neue, ziemlich anschließende Kleidermode durch ihre völlige Faltenlosigkeit und ihr geringes Auftragen sehr zweckentsprechend waren. — Für Nachthemden haben auch keine neuen Formen Eingang gefunden, jedoch wurden im allgemeinen solche mit Halsausschnitt den hochgeschlossenen vorgezogen. Kleine Stickereien, Languetten, bunte Borten fanden als Garnierung für einfache Genres den meisten Beifall. — Auch bei den einfachen Beinkleidern sind in Form und Schnitt keine besonderen Neuheiten hervorzuheben. Nur bürgern sich mehr und mehr die Kniebeinkleider ein, welche den Passenbeinkleidern gegenüber ihres unten am Knie abgerundeten weiten Schnittes wegen eine angenehme Bewegungsfreiheit ermöglichen. Die gleiche Fasson ist übrigens auch in der ganz geschlossenen Form sehr beliebt und erfreut sich von Jahr zu Jahr größerer Nachfrage. Stickereien oder Languettenvolants waren hier als Besatz am meisten erwünscht. — Zu eleganter Wäsche, welche vielfach in Garnituren, bestehend aus Tag-, Nachthemd und Beinkleid, gekauft wurde, verabreichte man hauptsächlich feine merzerisierte Stoffe, Chiffons und Batiste. Auch hier wählte man für die

Taghemden meist die ganz glatte Form. Entzückende Mullstickereien, die durch wunderbare Imitationen fast den Eindruck von Handarbeit hervorriefen, Klöppel- oder Valenciennespitzen bildeten die Hauptgarnierungen. — Aus den gleichen Stoffen und Besätzen wurden die eleganten Nachthemden hergestellt, welche ihrer Kleidsamkeit wegen besonders mit viereckigem bezw. spitzem Halsausschnitt und weiten dreiviertellangen Aermeln begehrt waren. Die als letzte Neuheit im vergangenen Jahr eingeführte Kimonoform erfreute sich keines sehr großen Zuspruches mehr und wird wohl für Nachthemden bald wieder verschwinden. — Die teuren Beinkleider wurden im Schnitt des Beines noch weiter verlangt, als es bei den einfachen Ausführungen der Fall war. Man fertigte dieselben zum Teil sogar soweit an, daß sie nach unten hin die Form eines kleinen Rockes annahmen und mit dem Namen Rockbeinkleid bezeichnet wurden. Sie wirkten gerade bei reicher duftiger Spitzengarnierung sehr apart und hochelegant. — Hemdhosen, die in Form und Schnitt verändert blieben, und aus Chiffon oder Schirting bevorzugt wurden, kaufte man besonders gern für den Sommer, da sie weniger Stoff als Hemd und Beinkleider enthalten, nicht auftragen und bei großer Hitze angenehm sind. — Frisiermäntel und Matinees, zumeist aus dünnen weißen merzerisierten Stoffen oder Chiffons, zum Teil auch aus bunten Batisten, Cretonnes oder Seiden gefertigt, wurden mehr als bisher in Kimonoform gewünscht. Gerade bei diesen beiden Artikeln erfreute sich diese Form immer noch großer Beliebtheit, da sie mit den weiten Aermeln leicht und bequem ist. Zu Garnierungen verwandte man in erster Linie duftige Stickereien oder Spitzen und bei bunten Stoffen Satin oder Seidenblenden in hübschen, frischen Farben. — Ein von Jahr zu Jahr an Bedeutung zunehmender Konsumartikel sind Untertaillen. Die Blusen stellen durch die Art ihrer Garnierung immer größere Anforderungen an Sitz und Ausführung der Untertaillen. Lose und anliegende Formen mit rundem oder viereckigem Ausschnitt, hübschen Stickerei-Ein- und -Ansätzen oder Spitzen, für Ballzwecke nur mit Bandachsel versehen, sind unentbehrliche Toilettenstücke geworden. — Die kurzen Anstandsröcke in buntem oder weißem Parchend für den Winter, in Satin oder Chiffon für den Sommer, wurden durch die immer mehr in Aufnahme kommenden Reformkleider in Trikot- oder Lodenstoff fast ganz verdrängt. Speziell in der kalten Jahreszeit halten diese wärmer als jene und haben außerdem noch die Annehmlichkeit, daß sie bei weitem nicht so auftragen wie die dicken Anstandsröcke. Für die Directoiremode hat man ein Reformkleid aus feinem leichten Seidentrikot, welches in der Taille und Hüfte gänzlich faltenlos und enganschließend ist, in den Handel gebracht. — Für Promenadenröcke einfacherer Ausführung verarbeitete man vorzugsweise Schirting oder Renforcé mit hübschen, gediegenen

Batiststickereien bezw. Zwirnspitzen. Reichere Genres wurden aus Batist oder Batistchiffon gefertigt und sind mit ihren entzückenden Arrangements von Mullstickereien oder Valenciennespitzen für jede elegante Dame zu Ball- oder Gesellschaftstoiletten unentbehrlich geworden.

Herrenwäsche.

Die Herrenwäschebranche hatte im Berichtsjahr ebenso unter der Ungunst der augenblicklichen Lage zu leiden, wie alle anderen Zweige der Textilindustrie bezw. des Textilwarenhandels. Die überaus hohen Preise für alle Rohmaterialien machten Preiserhöhungen der fertigen Waren unvermeidlich, und gleichzeitig verminderte die allgemein schlechte Lage die Kauflust bedeutend. So wurden entweder Arbeitseinschränkungen vorgenommen oder, falls der erprobte Arbeiterstamm gehalten werden sollte, erhebliche Lagervorräte geschaffen, die große Zinsopfer verlangten.

Den Umsätzen nach standen bunte Oberhemden an erster Stelle. Der Verbrauch dieses Artikels war befriedigend. In der Form traten keine Aenderungen ein, in den Mustern dagegen hat die nie rastende Industrie eine Mannigfaltigkeit geschaffen, die selbst dem verwöhntesten Geschmack Rechnung trug. Besonderes leisteten diesmal die österreichischen Fabrikanten, denen es deshalb gelang, in feinsten Zephirs das Geschäft fast ganz an sich zu ziehen, während es in billigen Qualitäten den Engländern möglich war, das Feld zu behaupten. Gekauft wurden helle wie dunkle Streifen und Karos, erstere in der Mehrzahl. — Bunte Garnituren, bestehend aus Serviteur und Manschetten, kamen im Umsatz den bunten Oberhemden am nächsten. — Von weißen Oberhemden für den normalen Gebrauch wurden solche mit steifen Einsätzen am wenigsten verlangt, hingegen diejenigen mit halbsteifen Brüsten ziemlich viel gekauft, und zwar vorzugsweise mit Einsätzen aus Pikee. — Belangreich gestaltete sich das Geschäft auch in Oberhemden für Frack und Smoking, die sich zu einem Sonderartikel ausgebildet haben. — Bei Kragen waren wesentliche Veränderungen in Formen und Schnitten nicht zu verzeichnen. Stehumlegekragen, Kläppchen- und umgerollte Formen wurden zwar vielfach variiert, ohne daß jedoch erwähnenswerte Neuheiten geschaffen wurden. In diesen Artikeln, wie in Manschetten und Serviteurs war das Geschäft ziemlich matt. — Nachthemden mit bunten Börtchen hielten sich im Umsatz auf der Höhe des Vorjahres, während solche in ganz weiß, die auch als sogenannte Taghemden Verwendung finden, wesentlich weniger verkauft wurden. Die eigentümliche Erfahrung des Vorjahres, daß sich der Massenkonsum mehr den Trikothemden zuwendet, wurde wieder bestätigt, und man wird auch in den kommenden Jahren mit diesem ungünstigen Faktor rechnen müssen. — In Knabenhemden wurde der Umsatz des Vorjahres nicht erzielt. Das gleiche gilt von Parchend-, sogenannten Arbeiterhemden. — Auch in Sport- und Reisehemden konnte das

Geschäft trotz vieler Anstrengung in der Ausmusterung nicht zu einem vorteilhaften Resultat geführt werden.

Kinderwäsche. Für Kinder- sowie Babywäsche hat das Berichtsjahr verhältnismäßig günstig abgeschlossen. Besonders Babywäsche erfreute sich dank der Bemühungen der Fabrikanten, stets Neues zu bieten, reger Nachfrage.

Hemdchen aus Leinen und Batist, mit Spitzen und Stickereien verziert, Jäckchen aus Batist, Damast oder Köper, mit leichten zierlichen Spitzen garniert, wurden gern gekauft, doch am liebsten wählte man immer noch die gewebten Jäckchen aus stärkeren bezw. feineren Qualitäten. — Zu Windeln nahm man meist poröse Stoffe, Leinen oder Baumwolle. — Tragekleidchen wurden besonders gern aus weißem Pikee, auch buntem Parchend in den hübschen englischen Formen gekauft, während Taufkleider aus weißem, feinerem Batist mit Spitzen und Stickereien bevorzugt wurden. — Für ältere Kinder fanden als Stoffe für Hemden in erster Linie Hemden-, Wäschetuch oder Chiffon und als Besatz solide, haltbare Spitzen und Stickereien Verwendung. — Beinkleider wurden hauptsächlich aus Cretonne und Schirting für den Sommer, aus Parchend für den Winter angefertigt und mit Handlanguetten bezw. Stickereien garniert. — Das Reformbeinkleid kam auch für Kinder mehr in Aufnahme; hierin konnte ein erfreulicher Umsatz erzielt werden. — Nachtröckchen, je nach der Jahreszeit aus dünneren oder stärkeren Stoffen, und der so beliebt gewordene Bettsack, der das Bloßliegen der Kinder verhütet, waren vielbegehrte Artikel.

Bettwäsche. Der Absatz in fertiger Bettwäsche erreichte zwar nicht die Höhe des Vorjahres, kann aber trotzdem als besonders ungünstig nicht bezeichnet werden. Nur der Konsum von eleganter Bettwäsche ging infolge der schlechten Zeiten zurück, was sich hinsichtlich des Materials in der Weise besonders fühlbar machte, daß das teure Leinen von der Baumwolle immer mehr in den Hintergrund gedrängt wurde. Nur noch Bettlaken wurden vorzugsweise in Leinen verlangt; Ueberlaken dagegen am meisten aus Wäschetuch mit Maschinenhohlsaum versehen, d. h. mit der Hand ausgezogen und mit der Maschine bestochen, gekauft.

Von den Ueberlaken aus Leinen erfreuten sich solche mit Handhohlsaum, Handstickerei und Handklöppelarbeit besonderer Beliebtheit. Die passend gearbeiteten Kissenbezüge wurden abweichend gegen früher nicht mehr 83/83 cm, sondern 83/100 cm groß gewählt. — Plumeaubezüge aus getupftem oder gemustertem Mull mit Volant und Spitzenbesatz, zu jeder Art Bettwäsche passend, waren ein gern gekaufter Artikel. — Für Kinderbettwäsche bevorzugte man als Material feinen Baumwollstoff, weil er im Gebrauch wärmer ist als Leinen, und einfachste Garnierungen.

Tischwäsche und Handtücher.

Wie bei der Bettwäsche, so machte sich auch bei Tisch- und Handtüchern das Verlangen des Publikums nach billiger Ware besonders bemerkbar. Dementsprechend waren Hauptkonsumartikel schwere Hausleinenqualitäten in gebleichter oder halbgebleichter, wenig appretierter Aufmachung und Makotischzeuge. Was die Stilart der Muster anbetrifft, ging man speziell in Jacquardtischzeugen wieder zu kleinen Plein-, Punkt- und Blumenmotiven in natürlicher Größe über. Auch in Damast, in dem ja stets größere Dessins beliebt waren, wurden die wilden sezessionistischen Stilarten größtenteils von älteren Renaissance-, Barock-, Louis-seize-, Empire- und Biedermeiermustern verdrängt.

Durch die Anschaffung von runden Tischen in den Haushaltungen erfreute sich auch rundes Tischzeug, welches in Damast als Neuheit mit Languettenabschluß gebracht wurde, reger Nachfrage. — Für den Kaffee- oder Teetisch wurden glattleinene Decken mit Hohlsäumen und Spitzen bezw. Madeirastickereien oder weiße Damaste mit Hohlsäumen farbigen Gedecken vorgezogen. In letzterem Genre wurden am liebsten Druckdecken in zarten Farben, wie reseda, lila usw. gekauft.

Nur für die Artikel Küchen- und Badewäsche wurden mit Rücksicht auf ihre starke Abnutzung in der Wäsche bessere Qualitäten gewählt.

Die Lage der Heimarbeiter in der Berliner Wäscheindustrie.

Die Lage des Arbeitsmarktes war im Jahre 1908 in der Berliner Wäscheindustrie leider durchaus unbefriedigend. Auf allen Gebieten wurde mit Rücksicht auf die allgemeine wirtschaftliche Depression und die unsicheren politischen Verhältnisse äußerst vorsichtig disponiert und hauptsächlich wurden billigere Genres bestellt. Infolgedessen herrschte auf dem Arbeitsmarkt ein Ueberangebot von Arbeitskräften, welches sich auch bis in das Jahr 1909 hinein noch behaupten wird. Die wirtschaftliche Lage der Heimarbeiter war daher in dieser Branche ebenso wie auch in vielen anderen Industrien recht ungünstig, so daß zu befürchten ist, daß sich viele tüchtige Kräfte bei passender Gelegenheit anderen Berufen zuwenden werden. Hoffentlich regt das Sinken der Preise für Baumwollstoffe am Schluß des Jahres, dem eine Reduktion der Verkaufspreise folgen wird, das Publikum wieder zu größerer Kauflust an und bringt damit dem Heimarbeiter von neuem eine lohnende Beschäftigung.

Fünfter Bericht.

Fünfter Bericht. Baumwollwaren.

Das Jahr 1908 war für die Baumwollwarenbranche äußerst kritisch. Wenn auch die Webereien noch im ersten Quartal auf hohe Preise hielten und im zweiten Quartal nur widerstrebend nachgaben, so war schließlich ein Preissturz für fertige Gewebe doch nicht zu verhüten. Es sammelten sich bei den Händlern durch weiter hinausgeschobene, ja vollständig ausbleibende Dispositionen ihrer Abnehmer, speziell in der Wäschefabrikation, außerordentlich

große Lager an, so daß sie gezwungen waren, größere Quantitäten unter allen Umständen wieder abzustoßen. Diese billigen Angebote bewirkten, daß die laufenden Kontrakte zunächst in den Hintergrund gedrängt wurden und daß man auf ihre regelrechte Abwicklung überhaupt nicht mehr rechnen konnte; reduzierten doch führende Firmen der Branche immer wieder von Zeit zu Zeit selbst unaufgefordert die Schlußpreise, so daß namhafte Verkäufe nur noch zu Preisen, die erhebliche Verluste brachten, zustande kommen konnten. Als infolge dieser Gestaltung der Marktlage den Webereien neue Orders nicht mehr zugingen, sahen sich diese gegen Ende des dritten Quartals gezwungen, auch ihrerseits die Preise erheblich zu ermäßigen, und bald war auch hier ein Abschlag bis zu 40 % zu verzeichnen. Der erhoffte volle Erfolg blieb jedoch aus, da sich in den Händen der Händler noch immer große Quantitäten teuerster Ware befanden und eine namhafte Steigerung des Konsums kaum zu verzeichnen war. Das vierte Quartal brachte angesichts des bevorstehenden Weihnachtsgeschäftes etwas mehr Bewegung in den Verkauf, so daß die Preise für Rohwaren sich befestigten. Im ganzen hat jedoch das Jahr 1908 so schwere Verluste gebracht, daß man in den großen Fehler, außerordentlich langfristige Käufe zu machen, so leicht nicht wieder verfallen dürfte.

Leinen.

Der Leinenmarkt zeigte im ersten Drittel des Berichtsjahres noch eine feste Stimmung. Später trat jedoch infolge der allgemeinen schlechten Geschäftslage und besonders, weil Amerika gänzlich als Käufer ausblieb, eine so außergewöhnliche Beschäftigungslosigkeit in den Fabriken ein, daß die Preise für Webwaren einen fast beispiellosen Niedergang erlitten. Die Webereien waren genötigt, unter äußerster Reduktion der Preise Beschäftigung zu suchen, um den Betrieb wenigstens teilweise aufrecht erhalten zu können. Der Zwischenhandel hatte infolgedessen einen schweren Stand, und die Kauflust sank so sehr, daß nur der notwendigste Bedarf gedeckt wurde. Auf ungünstige Ernteberichte aus Rußland hin zeigte der Garnmarkt im Dezember wieder etwas mehr Festigkeit, was jedoch auf die Preise von Webwaren keinen Einfluß ausübte.

Damenwäsch

Die Befürchtungen, welche in den letzten Monaten des Jahres 1907 hinsichtlich des Geschäftsganges der Damenwäschebranche im Berichtsjahre laut wurden, haben sich, speziell in der zweiten Hälfte des Jahres, leider als berechtigt erwiesen. Der sich allgemein geltend machende Rückgang im Verkauf von Luxusgegenständen dehnte sich allmählich auch auf die solide Mittelkundschaft aus, und in den Umsätzen waren große Rückgänge gegen die Vorjahre zu verzeichnen. Auch der reißende Sturz der Baumwollpreise brachte keine Besserung der Geschäftslage, vielmehr wurde der Verdienst an konfektionierter Wäsche durch die unvermeidlichen Preisherabsetzungen vermindert, besonders in

Fällen, wo alte Baumwollabschlüsse zu höheren Preisen vorlagen. Infolge der zurzeit niedrigeren Preise für Stickereien hat die Verwendung von Stickereigarnierungen auch für billigere Wäschestücke wieder zugenommen, wenngleich nach wie vor Besätze in Hohlsäumen- und Litzenarten sowie Maschinenlanguetten in Barmer Fabrikation für billige Wäsche viel verarbeitet wurden. Ganz besonders groß war der Verbrauch von Stickereidurchzugseinsätzen, die man für Leibwäsche jeglicher Art mit modernen farbigen seidenen Bändern garnierte. — Die bisherigen Herstellungsarten von Damentaghemden haben sich in bezug auf die Schnitte bezw. Halsausschnitte nicht wesentlich verändert, wenngleich der viereckigen Ausschnittform allgemein der Vorzug gewährt wurde, und die glatten Formen und Taillenschnitte beliebter blieben als die angekrausten passenartigen Fassons. Auch hat das Interesse für Hemden, die im Rumpfteil handgestickt sind, bei der Kundschaft stetig angehalten. Infolge ganz besonders günstiger Arbeitsgelegenheit war es möglich, für den Engros- bezw. Exportverkauf ein bevorzugt billiges, handgesticktes Taghemd herzustellen und hierdurch große Aufträge zu erzielen. Bei Artikeln besserer Preislagen kamen Durchzugseinsätze, mit seidenen Bändern garniert, noch mehr zur Verwendung als bisher. Immer regeres Interesse zeigte die Kundschaft für die ohnehin schon beliebte, feinfädige Pariser oder auch Wiener Spitzenwäsche, besonders in den billigeren Preislagen. Andererseits wurden für Stickereigarnierungen etwas dichterer und festerer Batist bezw. Madapolam verarbeitet. Die Vorliebe für Hemdhosen (Combinations) wurde in diesem Jahre noch durch die Direktoiremode gestärkt, so daß man viel Abwechslungen in den Garnierungen für Hemdhosen beschaffen mußte, um dem Geschmacke besonders der besser situierten Kundschaft gerecht zu werden. Im Anschlusse daran sei hier schon bemerkt, daß auch die Mode der Rockbeinkleider mehr Beachtung fand und daß dieser Artikel häufiger verlangt wurde. — Bei Nachthemden läßt der Absatz der hohen, geschlossenen Fassons immer mehr nach zugunsten der Nachfrage nach ausgeschnittenen Hemden, wobei neben den viereckigen Ausschnitten vielfach herzförmige bevorzugt wurden. Auch bei den Nachthemden verwendete man als wirkungsvolle Garnierung Stickereidurchzugseinsätze mit seidenen Bändern, und Nachthemden mit Spitzen- und Motivengarnierung brachte man in reichhaltiger Auswahl. — Bei Beinkleidern hat es den Anschein, als ob mehr die Stickereigarnierungen als die Spitzengarnierungen, auch bei eleganterer Ausführung, Beifall fänden, was wohl auf den Umstand zurückgeführt werden kann, daß die geschlossene Reformschlußform sich immer mehr bewährt und diese Form an sich mehr einen schweren Charakter darstellt. Auch hier, sowohl wie bei Nachthemden, sucht man mit Vorliebe handgestickte Garnierungen zu verwenden. Der Bedarf an Anstands-

röcken nahm wiederum erheblich ab. Nur für rumpfartig gewebte Crêpe de santé-Unterröcke, denen man jetzt weit häufiger als den bisher üblichen Spitzenbesatz einen languettierten Abschluß gibt, zeigte sich Interesse. Dagegen erwiesen sich die Vermutungen als falsch, daß im Konsum von weißen Jupons mit Stickerei- und Spitzenvolants infolge der Direktoiremode ein Rückgang eintreten werde; vielmehr vermochte man durch Verwendung von vorzüglichen, aber billigen Spitzen Spitzenröcke mit wundervollen Effekten herzustellen, die in großen Massen verkauft wurden. Von der verhältnismäßig lange anhaltenden Vorliebe für großlöcherige (madeiraartige) Stickereien für Unterröcke ist man allmählich ganz abgekommen, während andererseits auch hier wiederum Durchzugseinsätze oberhalb der Volants viel verarbeitet wurden. — Wenngleich der Verbrauch von Frisierkragen und Frisiermänteln — für letztere wird immer noch gern die gefällige Geishaform gewählt — keineswegs zurückgegangen ist, so trat bei der Kundschaft doch ein gesteigertes Interesse für weiße Matinees auf. Hier konnte man verhältnismäßig teure und sehr elegante Stücke leichter als sonst verkaufen. Die kurze Form (Jackenform) wechselte stark mit der Empireform. — Da Untertaillen in niedrigeren Preislagen mit eindrucksvollen Garnierungen in großen Massen in den Verkauf gebracht wurden, dehnte sich der Absatz in diesem Artikel gewaltig aus, obwohl dem Bestreben, die verschiedenen Taillenwesten auf Lager zu halten, manche Schwierigkeiten entgegenstanden. Bei den im Berichtsjahre viel getragenen ganz dünnen Blusenstoffen war es vielfach unumgänglich notwendig, Untertaillen zu tragen.

Herrenwäsche. Der Absatz in Oberhemden hat auch im Jahre 1908 zugenommen. Hierzu trugen besonders die farbigen Hemden bei, die jetzt nicht nur im Sommer, sondern auch im Winter getragen werden. Als „neu" gefielen besonders Zephire mit weißem, gitterartigen Fond, ebenso Dessins, die in die weißen Atlaseffekte hineingewebt waren. Karo- und Streifendessins, effektvoll vereinigt, sowie Brochés mit kleinen Noppeneffekten, gaben der Ausmusterung ein neues Farbenbild. Für weiße Oberhemden verwandte man noch immer mit Vorliebe die Pikee-Einsätze, bald hart gestärkt, bald weich in Falten gelegt. Hierin gab es große Auswahl, jedoch waren schmalere Rippen und kleinere Karodessins vorherrschend. Auch das Geschäft in Nachthemden hat einen erheblichen Zuwachs erfahren. Stark verlangt wurden Nachthemden mit gewebten Besätzen, welche Ornamente und allerlei schöne Motive darstellten, ferner solche, deren Einsatz mit eingewebten, dicken bunten Streifen senkrecht und wagerecht verlief (mit Sportkragen, Manschetten und schräg aufgesetzter Tasche, gleiche Motive aufweisend), oder deren Oberfalte mit gestickten Bindlöchern und Knötchen oder anderen Stickereien

versehen war. Hieran schlossen sich die Sporthemden mit weißem Grunde und feinen Streifen und Karos; aber auch dunkelfarbige Zephire mit weißen Satinstreifen und Karos, sowie Batiste mit zarten, abgesetzten Druckdessins und durchlässige Flechtgewebe in weiß oder weiß mit ganz farbigen Streifen, waren sehr beliebt. Zu erwähnen sind noch die sogenannten Reise- und Touristenhemden aus gestreiftem oder karriertem, dunkelfarbigem Flanell (grün, braun oder modefarbig), in Baumwolle und Wolle, sowie aus gewebten Zephirs und bedruckten Perkals, ekrüfarbigen, merzerisierten Makostoffen, Waschseide und Oxfordgeweben. — Von Kragen waren Stehumlegekragen, geschlossen oder offenstehend, angehohlte Stehkragen, breitgesteppt oder gekantet, sowie gerade Stehkragen, übereinandergehend, nur mit Schnabel, vorn aneinanderstoßend, dominierend. Aber auch Kläppchenkragen mit eckigen und runden Klappen (angeglättet oder angehohlt) wurden viel verlangt. In Manschetten beherrschten immer noch die Kettenknopfformen in rund und eckig, in den verschiedenen Höhen, den Markt. Weiße Serviteurs mit einfach gerippten, sowie gemusterten Pikees, teils in weicher, halbweicher und steifer Plättart, teils mit glattem oder gefaltetem Einsatz, wurden sehr begehrt. Auch glatte Faltenserviteurs wurden abgesetzt, während die Nachfrage nach gestickten Serviteurs immer seltener wurde. Dagegen wurden bunte Serviteurs resp. Garnituren, d. h. solche, zu denen passende Manschetten in den gleichen Dessins getragen werden, besonders bevorzugt. Diese wurden aus bedruckten Perkals und gewebten Zephirs, in Streifen und Karos, in halbweicher und hartgestärkter Art, angefertigt.

Das Trikotagengeschäft hat sich im allgemeinen gegen das Vorjahr gebessert, wenn auch nicht verschwiegen werden darf, daß das Frühjahrsgeschäft infolge der zu Anfang des Jahres noch hohen Makopreise sehr schleppend war und bessere Qualitäten wegen der zu hohen Preise stark in den Hintergrund traten. Da sich die Witterung aber gegen das Vorjahr günstiger gestaltete und das Herbstgeschäft deswegen ganz besonders lebhaft einsetzte, so wurden im ganzen gute Resultate erzielt. — Von Einfluß auf Damentrikotagen war die neue Direktoiremode, die den Konsum in gestrickten Unterkleidern (Taillen, Hemdhosen und Beinkleidern) sehr vermehrte, so daß die Fabrikanten der Nachfrage kaum genügen konnten. Trikotagen.

Das Geschäft in Strümpfen war sehr lebhaft. An Damenstrümpfen wurden im Sommer lebhaftere farbige Dessins noch viel gekauft, doch scheint die Zeit nicht mehr fern zu sein, wo der schwarze Damenstrumpf wieder die alleinherrschende Mode sein wird. In Kinderstrümpfen beschränkt sich der Hauptkonsum jetzt schon auf schwarze oder mit bunten Ringeln u. dgl. versehene Strümpfe. Jacquarddessins sind ganz verdrängt. — Einen großen Absatz erzielte im Jahre 1908 wieder das Golfjackett und der

längere Golfmantel aus gestrickter Wolle. Neben der Hauptfarbe weiß wurden auch dunkle Farben, marineblau, grün, heliotrop, getragen. — Der gestrickte Kragenschoner erfreut sich immer steigender Beliebtheit, er wird in Baumwolle, Wolle und Seide gefertigt und ist ein großer Konsumartikel geworden.

Tischwäsche.

Bei Damast- und Jacquardtischzeugen war man genötigt, die Musterwahl ständig zu vergrößern, um jeder Richtung entsprechen zu können. Leider blieb zum großen Teil die für handgearbeitete Wäsche so kaufkräftige amerikanische Kundschaft aus. Dagegen zeigten sich Russen und Polen in größerem Umfange als bisher als Abnehmer, besonders für Kaffeezeuge, Handtücher und Badewäsche.

Handtücher und Küchenwäsche.

Frottierhandtücher mit eingesticktem Buchstaben, vor einigen Jahren neu eingeführt, sind inzwischen zu einem großen Konsumartikel geworden. Uebrigens war der Bedarf an Handtüchern und Küchenwäsche ebenso umfangreich wie bisher. Beide Artikel werden ständig gebraucht und viel abgenutzt und bedürfen deshalb von Zeit zu Zeit der Erneuerung.

Bettücher und Bettwäsche.

Während bei der Leibwäsche im allgemeinen Leinen wegen des immer noch sehr hohen Preisstandes nur in ganz geringem Maße verarbeitet werden konnte, fand es bei der Bettwäsche in unvermindertem Umfange Verwendung. Ganz besonders wurde es natürlich bei den Ueberlaken und Kissenbezügen verarbeitet, speziell bei solchen, welche mit Handstickereien oder Hohlsäumen mit Plattstichstickereien versehen wurden. Bei der Bettwäsche brachte man reichhaltige Abwechslung in Hohlsaumgarnierungen, die man dank vorzüglicher Technik in effektvoller Weise auch auf Maschinen für niedrigere Preise herstellt. Auch hier hat sich indes in dankenswerter Weise eine Verwendung von Stickereieinsätzen bezw. -Ansätzen bemerkbar gemacht. Bei billigerer, glatter Bettwäsche verwendete man neben vornehmlich glattem Madapolam oder Linon viel gestreifte Satins und Damaste.

Taschentücher.

Durch die vorjährige enorme Preissteigerung der leinenen Garne wurde das Geschäft in Taschentüchern außerordentlich erschwert. In dem ersten Quartal des Jahres trat infolge der allgemein schlechten Geschäftslage ein Rückschlag auf dem gesamten Leinenmarkt ein. Der Verkauf an die Großabnehmer hörte vollständig auf, da bei der Unsicherheit der Geschäftslage niemand kaufen wollte. Im Laufe des Jahres gingen die Preise weiter zurück, ohne daß der Verkauf dadurch belebt wurde. Die Fabrikanten waren gezwungen, ihre Betriebe einzuschränken, die Grossisten mußten, da sie große Abschlüsse hatten, mit starken Verlusten rechnen. Die Preise von leinenen, englischen Fabrikaten sind zum Teil auf das Niveau von 1906 zurückgegangen. Obwohl die Preise von leinenen Hohlsaumtüchern wesentlich niedriger waren als 1907, war der Konsum kleiner. Lauban versucht, den englischen leinenen Hohlsaumtüchern

Konkurrenz zu machen. Die Fabrikation dieses Artikels wird jetzt in Lauban von verschiedenen großen Fabrikanten erfolgreich aufgenommen. In leinenen Batisttüchern mit Phantasiehohlsaum war nach wie vor Plauen der Lieferant. Letzteres bemüht sich auch, in Konkurrenz mit Appenzell zu treten, und zwar mit Erfolg. In leinenen, bedruckten Hohlsaumtüchern französischen Ursprungs war die Nachfrage gering, in baumwollenen, bedruckten Tüchern war nach wie vor Süddeutschland der Hauptlieferant. Die neue Mode, bedruckte türkische Tücher für Blusen und Matinees zu verwenden, hat sehr belebend auf das Geschäft gewirkt, der Hauptlieferant dieser Tücher war ebenfalls Süddeutschland. Der Konsum in seidenen Hohlsaumtüchern war minimal. Zusammenfassend kann gesagt werden, daß im Jahre 1908 das Taschentuchgeschäft außerordentlich ungünstig war.

111. Wäscherei.

Die Wäscherei zeigte im Jahre 1908 einen weiteren beträchtlichen Rückgang. Der Grund liegt hauptsächlich in der anhaltenden Teuerung, der Stockung des Wirtschaftslebens, aber sicher auch darin, daß die Konkurrenz ins Ungemessene gestiegen ist. — Die Privathaushaltungen waschen einen Teil der Wäsche wieder im eignen Hause, da der Dienstbotenmangel weniger fühlbar geworden ist. Geschäftsgang im allgemeinen.

Die vorjährige Aufwärtsbewegung der Preise hat nicht angehalten. Der Umsatz ist geringer geworden, die Unkosten, wie Löhne und Aufwendungen für Kohlen und Materialien sind nicht gefallen und der Gewinn ist daher kleiner geworden. Rentabilität.

Das Angebot nicht ausgebildeter Arbeiter war größer, aber an ausgebildeten Arbeitern, besonders an Plätterinnen, fehlte es nach wie vor. Der Mangel an Plätterinnen zwingt die Wäschereien, Plättmaschinen anzuschaffen. Arbeiterverhältnisse.

Der Ausblick in die Zukunft gibt Anlaß zu der Besorgnis, daß der Geschäftsgang noch schlechter werden wird.

112. Konfektion von Schürzen und Jupons.

Das Jahr 1908 war für die Schürzen- und Juponbranche nicht günstig. Die Umsätze waren kleiner und die Preise wesentlich niedriger, zudem waren noch alte Abschlüsse zu hohen Preisen aus dem Jahre 1907 zu verarbeiten. Daher ist anzunehmen, daß die Gewinnquote im Jahre 1908 nur mäßig war. Immerhin hat die Schürzen- und Juponbranche die schlechten Verhältnisse des Jahres 1908 besser überstanden als viele der verwandten Branchen. Der Grund dafür ist, daß sie immer neue Muster auf den Markt bringen und daher einen großen Teil der alten Abschlüsse noch zu annehmbaren Preisen abstoßen konnte. Außerdem konnten die Fabrikanten im Laufe des Jahres von den billigen Offerten in Allgemeines.

Rohstoffen Gebrauch machen. Hierdurch wurde ein Teil des Schadens, hervorgerufen durch die alten Abschlüsse, wieder wettgemacht.

Wie jede andere Branche hatte auch die Schürzen- und Juponbranche mit großer Zurückhaltung der Kundschaft zu rechnen. Die Mode für Schürzen war indes ziemlich günstig; sie schlug in der letzten Hälfte des Jahres 1908 eine neue Richtung ein: Schürzen mit Kimonoärmeln wurden viel verlangt, der Direktoirestil machte seinen Einfluß geltend, so daß die Fabrikanten der Kundschaft durch neue Fassons immer neuen Anreiz bieten konnten. Druckborten in unendlicher Auswahl, gewebte Borten aus Barmen in neuen Farben und Effekten, Satinstoffe, mit türkischen Mustern bedruckt, gewebte Stoffe in früher nie gekannten Farben verhalfen den Kollektionen zu einer ungemeinen Mannigfaltigkeit. — Allen diesen Umständen ist es zuzuschreiben, daß gerade die Schürzenkonfektion von der verheerenden Wirkung der ungünstigen Konjunktur des Jahres 1908 einigermaßen verschont geblieben ist. Die Kundschaft war im Jahre 1908 bestrebt, ihr Lager nach Möglichkeit zu verkleinern; dieses Bestreben fand in der Zahlungsweise insofern seinen Ausdruck, als sie im allgemeinen befriedigend genannt werden konnte. Diese Periode der Zurückhaltung, die heute noch nicht ganz überwunden ist, hat wesentlich zur Gesundung der Verhältnisse vieler Detaillisten beigetragen.

Ausverkäufe.

In den letzten Jahren üben einen großen Einfluß, und zwar nicht im günstigen Sinne, die Ausverkäufe, die 95 Pfennig-Tage, die weiße Woche und wie die zahlreichen Formen der Ausverkäufe sonst noch heißen mögen, auf unsere Branche aus. Es werden zu diesen Ausverkäufen, die mehr und mehr überhandnehmen, große Posten von Stapelartikeln verlangt. Unsere Artikel, wie Schürzen, Jupons, Kinderkleidchen usw., eignen sich zu Reklameartikeln ganz besonders; es treten denn auch immer größere Anforderungen nach Partien von allen Seiten an uns heran. Es werden nicht nur Artikel verlangt, bei denen noch ein winziger Nutzen bleibt, sondern es wird von uns geradezu beansprucht, daß wir Partien ganz wesentlich unter dem Herstellungswert abgeben, lediglich mit der Motivierung, daß der Detaillist seinen Kunden Angebote machen müsse, deren Niedrigkeit in die Augen springt. Diese Anforderungen an unsere Branche sind so zahlreich und so dringend, daß man sie als einen Krebsschaden bezeichnen kann. Leider ist nach dieser Richtung hin der Ausblick in die Zukunft trübe. — Manches Detailgeschäft, das bisher derartige Reklame verschmäht hat, wird durch die Konkurrenz verführt, ebenfalls Ausverkäufe zu veranstalten. Leider wird den dringenden Wünschen nach Partien aus Konkurrenzrücksichten weit mehr stattgegeben, als es für den einzelnen und für die gesamte Branche gut ist.

Das Exportgeschäft lag im Berichtsjahre ziemlich ungünstig; die Zahl der Länder, nach denen die Schürzen- und Juponbranche exportieren kann, ist gering. In den meisten Staaten sind die Zuschläge für Konfektionsartikel so hoch, daß ein Export unmöglich ist. Aber auch in den Ländern, nach denen eine Ausfuhr bisher noch möglich war, nämlich der Schweiz, Holland und den nordischen Ländern, wird von Jahr zu Jahr die Selbstfabrikation umfangreicher, und es ist mit einiger Sicherheit anzunehmen, daß in wenigen Jahren eine Ausfuhr auch nach dorthin nicht mehr möglich sein wird. So hat im letzten Jahre Schweden den Zuschlag für Konfektion von 50 auf 75 % erhöht. Von zuverlässiger Seite wird dem Berichterstatter mitgeteilt, daß seitens der schwedischen Konfektionäre ein starker Druck auf ihre Regierung ausgeübt wird, um den Zuschlag für konfektionierte Artikel bis auf das Doppelte, d. h. bis auf 150 % des Zolles für Stückware, zu erhöhen. Export.

Es wäre zu wünschen, daß seitens unserer Staatsregierung bei Abschlüssen von Handelsverträgen und namentlich bei Abschluß des Handelsvertrages mit Schweden der Konfektion etwas mehr Aufmerksamkeit geschenkt würde. Es ist eine Tatsache, an der auch die Staatsregierung nicht vorübergehen sollte, daß gerade die Konfektion viele Industrien beschäftigt und eine ganze Reihe von Waren im konfektionierten Zustande nach dem Auslande ausführt, die als Stückware, d. h. Rohstoffe, nicht exportfähig sind. Wenn also bei Abschluß von neuen Verträgen die Konfektion etwas mehr begünstigt wird, so hat von dieser Begünstigung nicht allein die Konfektion Vorteil, die gesamte Industrie, soweit sie passende Stoffe und Zutaten für die Konfektion verarbeitet, nimmt an diesem Nutzen teil.

Unsere Arbeiter waren im großen und ganzen zu lohnenden Preisen gut beschäftigt. Im Frühjahr des Berichtsjahres trat allerdings eine kleine Stockung ein, die sich aber kurz vor Ostern und dann regelmäßig das ganze Jahr hindurch wieder ausgeglichen hat. Die Mode hat veranlaßt, daß in unserer Branche vielfach bessere Artikel verarbeitet worden sind; die Löhne der Arbeiter sind dadurch wesentlich gehoben worden, da bei Nouveautés die Höhe des Arbeitslohnes keine so große Rolle spielt wie bei Stapelartikeln. In Stapelartikeln wird der Berliner Platz vielfach zurückgedrängt. In einigen Gegenden Deutschlands lassen Fabrikanten unsere Artikel in Gefängnissen arbeiten, zu Löhnen, die wir natürlich unseren freien Arbeitern nicht anbieten können und bei denen unsere Arbeiter auch nicht existenzfähig sind. Auf die Dauer wird diese Gefängnisarbeit unbedingt schädigend auf die Löhne der freien Arbeiter einwirken, und es wäre im Interesse unserer Branche und unserer Arbeiter zu wünschen, daß die Regierung die Gefängnisarbeit in konfektionierten Artikeln aufhebt Arbeiterverhältnisse.

Krawatten-industrie.

113. Krawattenindustrie.

Für die Fabrikation von Herrenkrawatten kaum auch im abgelaufenen Jahre in erster Reihe Krefeld in Betracht, das für das Inland und speziell für Berlin gut beschäftigt war. Dennoch läßt sich auch von dieser Branche nach keiner Seite hin Günstiges sagen; der Absatz war namentlich in den industriellen Gegenden erheblich geringer, und Hand in Hand hiermit ging ein Sinken der Preise. Obgleich die Fabrikanten der Rohstoffe Preiskonventionen haben, wurde selbst von dieser Seite über völlig unzureichenden Gewinn allgemein geklagt, und daß diese Klage auch in der Krawattenbranche, der sowohl in bezug auf Preise wie Konditionen jede Freiheit gestattet ist, um so lauter erschallt, erscheint demnach begreiflich. Daß bei einem Artikel, wie dem in Rede stehenden, der infolge seiner Vielseitigkeit in bezug auf Fabrikationsart wie auf Muster doch geeignet wäre, einen guten Gewinn zu ergeben, die Preise ein so tiefes Niveau erreicht haben, ist in erster Reihe darauf zurückzuführen, daß die Waren- und Kaufhäuser sich dieses Artikels als Lockartikel bemächtigten, denn, obwohl sie dessen Konsum etwas hoben, geht der Nutzen der Fabrikanten hierbei in erschreckender Weise zurück. Die von der Krawattenindustrie gezahlten Löhne lassen dennoch den Arbeiterinnen im großen und ganzen guten Verdienst, so daß sich dieser Heimindustrie von Jahr zu Jahr immer mehr Kräfte zuwenden. Es ist somit selbst in der Hochsaison über Arbeitermangel nicht zu klagen.

Steppdecken. Allgemeines.

114. Steppdecken- und Daunendecken-Fabrikation und -Handel.

In früheren Jahren, besonders aber 1906 und 1907, hatte die Nachfrage nach Steppdecken zu Beginn der Sommersaison gleich so lebhaft eingesetzt, daß die Vorräte vorübergehend knapp waren, nicht nur weil die Fabrikanten der Bezugstoffe für ihre Lieferungen außergewöhnlich lange Fristen beanspruchten, sondern auch, weil nicht genügend Arbeitskräfte zur Verfügung standen. Im Gegensatz hierzu konnten die eingehenden Aufträge im Jahre 1908 infolge der allgemein schlechteren Geschäftslage prompte Erledigung finden.

Decken aus Kattun, Cretonnes und Perkales.

Für billige Steppdecken wurden, wie bisher, vorherrschend uni rote Kattune (sog. Schweizer Kattune) und Cretonnes, sowie in türkischen Mustern bedruckte Perkales verarbeitet. Diese Art Decken, welche meistens in Verbindung mit glatten Deckbettbezügen benutzt wird, hat gewöhnlich die Größe von 130×200 cm.

Decken aus merzerisiertem Satin, Wollatlas und Zanella.

Für bessere Qualitäten haben sich Steppdecken aus einfarbigem, merzerisiertem Satin (sog. Seidenglanzsatin), glatt und gemustert, immer mehr eingeführt, und diese Artikel erfreuen sich infolge der eleganten, seidenartigen Ausrüstung der hierzu

verwendeten Bezugstoffe, welche im Elsaß (Mülhausen) sowie im Rheinland (Elberfeld und Langenberg) in allen Qualitäten und in den gangbarsten Breiten von 150—170 cm fabriziert werden, großen Beifalls. Auch die Preisfrage spielt für den fortwährend steigenden Verbrauch in diesen merzerisierten Satins eine große Rolle, und da diese Decken, selbst wenn sie aus den billigsten Qualitäten hergestellt sind, infolge ihres schönen Aussehens leicht Käufer finden, so ist der frühere, starke Verbrauch des für einfarbige Decken verarbeiteten Wollatlas wegen seines höheren Preises erheblich zurückgegangen. Dazu kommt, daß auch vom praktischen Standpunkte aus Decken aus Wollatlas sich weniger bewährt haben, weil sie der Beschädigung durch Mottenfraß leicht ausgesetzt sind, ein Uebelstand, der bei baumwollenen Satinstoffen ganz fortfällt. Außerdem können Decken aus merzerisiertem Satin infolge des niedrigeren Preises des Rohstoffes zweiseitig (obere und untere Seite gleich) gearbeitet, also auch auf beiden Seiten benutzt werden, während Wollatlasdecken infolge des weit höheren Preises des Stoffes fast ausschließlich einseitig (untere Seite aus Baumwollsatin, Kattun oder Köperfutter) geliefert werden, also auch nur einseitig zu benutzen sind. Infolgedessen hat der Konsum von Wollatlasdecken zugunsten der, von Jahr zu Jahr ein immer größeres Feld sich erobernden Decken aus merzerisiertem Baumwollensatin stark verloren. — Für bessere Decken finden auch halbwollene Zanellas vielfach mehr Beachtung als früher; sie sind schön und dauerhaft.

Füllung für billigere Decken.

Als Füllung für billigere Decken empfiehlt sich graue Watte, für mittlere und gute Decken halbweiße und weiße Baumwollwatte, für Decken mit Zanellabezug, wenn die Preislage es irgend zuläßt, gute Wollwatte, weil der Zanellastoff an und für sich etwas schwer, Wollwatte dagegen besonders leicht ist. Solche Decken haben neben großer Leichtigkeit den Vorzug, stark wärmend zu sein.

Decken aus bedruckten Stoffen.

Steppdecken aus bedrucktem Satin und halbseidenem Atlas sind ebenfalls immer noch in den Sortimenten vertreten. In diesen beiden Stoffen werden von den Druckereien neuerdings schöne Muster in moderner Geschmacksrichtung gebracht, die durch ihre außerordentliche Vielseitigkeit starke Anregung bieten und zu interessanter Abwechslung in der Auswahl gegenüber den einfarbigen Tönen beitragen. Als Fondfarben für diese Druckstoffe werden blaugraue, fraise, resede und altgold Farbtöne bevorzugt; hellgrundige Muster finden weniger Beifall. In einigen englischen Drucksortimenten sind hochaparte Dessins vertreten, welche sich für Steppdecken besonders eignen. Als Steppmuster für diese Decken aus bedruckten Stoffen eignen sich einfache Karos am besten, weil hierdurch die Wirkung des reichen Druckmusters am wenigsten gestört wird.

Decken aus Atlas und halbseidener Levantine.

Für billige seidene Decken findet nach wie vor hauptsächlich Atlas Verwendung. Dieser Artikel hat sich durch seinen effektvollen Seidenglanz immer noch einen bestimmten Kundenkreis erhalten. Für einfachere Schlafzimmereinrichtungen werden solche Atlasdecken selten als Schlafdecken, sondern meistens als Paradedecken (sog. Ueberlegdecken) benutzt. Für entsprechend bessere Einrichtungen eignen sich zum praktischen, täglichen Gebrauch als Schlafdecken besonders solche aus halbseiden Levantine. Dieses Gewebe mehr einzuführen, sind einige Stoffabrikanten in letzter Zeit sehr bemüht gewesen, doch entspricht die Ware bis jetzt noch nicht vollkommen allen Ansprüchen, welche an sie gestellt werden müssen, wenn sie als ausreichender Ersatz für reinseiden Levantine gelten soll. Namentlich dunklere Farben, wie z. B. rot, welches die Hauptfarbe für Decken ist, fallen noch stumpf und wenig leuchtend aus; es fehlt ihnen der brillierende Seidenlustre und der elegante Finish. Es ist daher noch abzuwarten, ob der Artikel durch weitere Versuche nach dieser Richtung hin besser und effektvoller hergestellt werden kann.

Decken aus reinseidener Levantine.

Steppdecken aus prima reinseiden Levantine werden infolge ihres verhältnismäßig hohen Preises naturgemäß nur von feinerer Kundschaft verlangt und werden zur Hauptsache, wenigstens immer dann, wenn es sich um prima Ware, prima Füllung und beste Verarbeitung handelt, nur in feineren Wäschespezialgeschäften geführt. Der Konsum darin ist daher eng begrenzt. Decken aus prima reinseiden Levantine, mit feinster Baumwoll- oder Wollwatte gefüllt, sind für elegantere Betteinrichtungen jedenfalls sehr zu empfehlen. Auch können sie in allen möglichen, zu jeder Schlafzimmereinrichtung passenden Tönen geliefert werden. Einige Krefelder Seidenfabrikanten unterhalten ständig große Farbensortimente auf Lager, in welchen fast sämtliche vorkommenden Töne bis zu den feinsten Abstufungen in reichhaltigster Farbenskala vertreten und meistens sofort zu haben sind.

Steppmuster.

Eine Lücke in der Steppdeckenfabrikation bietet das seitherige Gebiet der Steppmuster, weil man hier immer noch zu sehr am Alten hängt und auf die längst bekannten, zur Schablone gewordenen Muster, wie: Karos, Schuppen, Rosetten, Waffel usw. angewiesen geblieben ist. Hier wäre es sehr am Platze, wenn erste künstlerische Kräfte sich für dieses Gebiet interessieren und neue Ideen in modernem Geschmack ausarbeiten würden. Es gibt in gewebten Bettdecken, Tisch- und Gartendecken so viele schöne und reizvolle Muster, welche ausgezeichnete Anregungen für eine zeitgemäße Verbesserung und Auffrischung der althergebrachten Steppdeckenmuster bieten könnten. Für intelligente Musterzeichner dürfte das eine lohnende Aufgabe sein und dadurch zugleich dem Publikum mehr Reiz zum Kaufen geboten werden.

Reformdecken.

Ein Artikel, für welchen in letzter Zeit viel Reklame gemacht

wird und der gute Aufnahme gefunden hat, sind sog. Reformdecken mit Bezug aus gelblichem oder grauem Trikotstoff. Dieser wird entweder für beide Seiten oder nur für die Unterseite der Decken verwendet und als Füllung gute weiße oder melierte Wollwatte. Diese Reformdecken, welche hauptsächlich als Ersatz für wollene Schlafdecken, aber auch an Stelle von Federbetten dienen, werden meistens in Größe 130×200 cm angefertigt; als dazu passende Bettwäsche nimmt man nicht Oberlaken oder Kuverts, sondern ganze Bezüge, in welche die Decken eingesteckt werden und von welchen diese dann ganz umschlossen sind. Diese, in einfachen schrägen Karos abgesteppten Decken haben sich hier und da schon gut eingeführt; der Artikel verdient, weil billig und praktisch, Beachtung.

Seidenwatte als Füllmaterial.

Als neues und schönes Füllmaterial ist seit einiger Zeit ein neuer Artikel, Seidenwatte, in den Handel gekommen. Dieser Artikel, welcher warm empfohlen wird, besteht aus Abfällen von Kunstseide und wird in Tafelform geliefert. Welche Vorteile dieses Material bietet, darüber kann ein abschließendes Urteil noch nicht gefällt werden. Immerhin scheint es, als ob diese Seidenwatte als Füllung, besonders für feine und leichte Bezugstoffe, mit Erfolg Verwendung finden könnte.

Daunendecken. Allgemeines.

Infolge stetig steigender Nachfrage, namentlich in den letzten Jahren, hat sich die Fabrikation von Daunendecken sehr entwickelt. Der Konsum dieses Artikels dürfte jetzt wohl ein Drittel des gesamten Steppdeckenkonsums repräsentieren. Die Vorliebe des Publikums für diesen Artikel erklärt sich daraus, daß Daunendecken sehr leicht sind und trotzdem mehr Wärme erzeugen als Steppdecken.

Decken aus Levantine-Seide.

Am leichtesten und schönsten sind Decken aus prima Levantineseide mit bester Eiderdaunenfüllung, entweder doppelseitig gearbeitet, d. h. obere und untere Seite aus Seide, oder einseitig, d. h. die obere Seite aus Seide, die untere Seite aus feinem merzerisierten Satin. Decken der letzteren Art sind natürlich erheblich billiger als solche der ersteren und erfüllen im Gebrauch denselben Zweck. Beide Sorten kommen nur für das wohlhabendere Publikum in Frage und eignen sich durch die außerordentliche Reichhaltigkeit der Farbensortimente, in welchen alle erdenklichen, zu jeder Einrichtung passenden Farbentöne vertreten sind, besonders zu eleganten Schlafzimmerausstattungen.

Decken aus Zanella-Satin oder Perkale.

Größer ist naturgemäß der Konsum von Decken in billigeren Preislagen, und zwar von Decken mit Bezügen aus Zanella, bedrucktem Satin oder Perkale mit entsprechender Füllung aus billigeren Sorten Daunen; für mittlere Qualitäten werden hierzu graue oder weiße Gänse- bezw. Schwanendaunen, für die billigsten Decken graue Entendaunen verwandt.

Herstellung „dauerhafter“ Bezugstoffe.

Im Gegensatz zu dem Vorzug, den Levantineseide den übrigen Bezugstoffen (Zanella, Satin usw.) gegenüber dadurch hat, daß

sie bei Verwendung von Eiderdaunen absolut daunendicht ist, hat man bei Zanella und Satin leider immer noch mit dem Uebelstande zu rechnen, daß diese Stoffe bisher noch nicht ganz daunendicht hergestellt werden können. Selbst die allerfeinsten Zanellaqualitäten schließen diesen, zu Reklamationen leicht Anlaß bietenden Uebelstand nicht ganz aus. Von billigeren Bezugstoffen ist feiner, dichter Perkale der einzige, welcher das sog. Daunen verhindert. Will man diesen unausbleiblichen Reklamationen nach Möglichkeit vorbeugen, dann ist man entweder genötigt, die Daunen in sog. Einschüttstoff zu füllen und dann den Zanella- oder Satinbezug darüber zu ziehen oder den wenig empfehlenswerten Weg zu wählen, den Bezugstoff, unter Fortfall des Einschüttstoffes, zu präparieren, d. h. zu gummieren. Ersteres Verfahren erhöht zwar das Gewicht der Decke, ist aber trotzdem von den beiden Uebeln das kleinere, weil einer aus gummiertem Stoff hergestellten Decke dauernd ein unangenehmer, lästiger Geruch anhaftet, der sich auch nach langjährigem Gebrauch nicht ganz verliert. Außerdem leidet auch die Geschmeidigkeit und der Glanz des Bezugstoffes unter dem Gummierverfahren. Da nun das kaufende Publikum bei einer Daunendecke absolute Dichtigkeit des Bezugstoffes stets als ganz selbstverständlich voraussetzt, so ist es sehr bedauerlich, daß man dieser begreiflichen Erwartung bei dem bisherigen Stande der Fabrikationstechnik noch nicht voll zu entsprechen vermag. Die Fabrikanten von Bezugstoffen für Daunendecken haben diesem sehr störenden Uebelstande leider immer noch zu wenig Beachtung geschenkt. Auf diesem Gebiete wäre eine Verbesserung der bisherigen Fabrikationsmethode sehr am Platze und würde für den, der sich hierfür mit Ausdauer interessiert, zweifellos von erfreulichem und großem materiellen Erfolge begleitet sein. Auch den Druckereien, welche sog. Satins Couvertures fabrizieren, wäre sehr zu empfehlen, für die hierzu zur Verwendung gelangenden Grundstoffe feinere und dichter eingestellte Gewebe als bisher zu wählen, damit auch bei diesen das Durchdringen geringerer Daunensorten, welche Kiele haben und für billigere Decken einzig und allein in Frage kommen, vollständig verhindert werden könnte.

115. Roßhaarspinnerei.

Charakterisierung des Geschäftsganges im allgemeinen.

Im Berichtsjahre hatte auch die Roßhaarspinnerei unter der allgemein schlechten Geschäftslage zu leiden. Der Absatz war außerordentlich erschwert, besonders dadurch, daß sich Militär- und städtische Behörden für Krankenhaus- und Lazarettneubauten Beschränkung auferlegten. Diese Behörden zählen zu den Hauptabnehmern des Fabrikats der Branche. Außerdem beeinflußte aber auch das Daniederliegen der Möbelbranche den Absatz ungünstig.

Preise des Rohmaterials.

Die Versorgung mit Rohmaterial hat sich gegen das Vorjahr insofern etwas gebessert, als die Rohschweife, welche bisher wegen des großen Bedarfs für Webzwecke (Haarzieherei) sehr teuer

und knapp waren, bei geringeren Preisen für Spinnzwecke wieder Verwendung finden konnten.

Am schlimmsten jedoch wirkte der Umstand auf die Lage der Branche ein, daß ein großer Teil derjenigen Spinnereien, welche in früheren Jahren Gelegenheit hatten, einen beträchtlichen Teil ihrer fertigen Waren in das Ausland abzustoßen, nunmehr durch den Verlust großer Absatzgebiete, besonders Oesterreichs und der Schweiz, infolge der hohen Eingangszölle gezwungen sind, ihre Fabrikate nach Möglichkeit auf dem deutschen Markt zu verkaufen. Unterbindung des Exports.

Die schwierige Geschäftslage des Jahres 1908 wirkte auf die Preise, und vor allem auf die Zahlungsbedingungen, welche der Kundschaft eingeräumt werden mußten, ungünstig ein. Schon in normalen Zeiten wird den Abnehmern ein außerordentlich ausgedehntes Ziel gewährt, was ganz wesentlich den Nutzen an den Fabrikaten beeinträchtigt. Im letzten Jahre aber mußten ihnen, damit nur überhaupt ein Absatz erzielt werden konnte, nach dieser Richtung hin ganz ungewöhnliche Vorteile zugestanden werden, so daß vielfach der an sich geringe Nutzen der Fabrikation noch von dem Zinsverlust aufgezehrt wurde. Verminderung der Rentabilität.

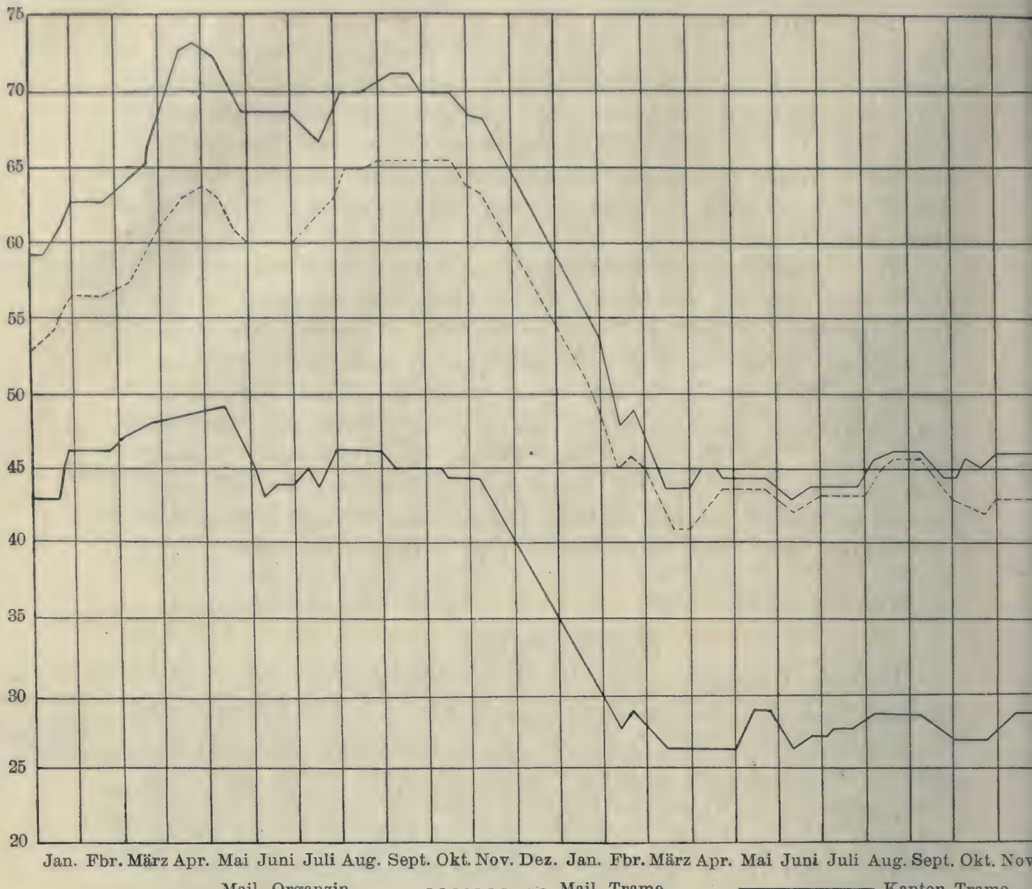
116. Handel und Industrie in Seidenstoffen.

Erster Bericht.

Der jähe Umschwung von der Hochkonjunktur des Jahres 1907 zu einer rückläufigen Bewegung machte sich in seinen Folgen auch im Handel und in der Industrie der Seidenwaren während des ganzen Berichtsjahres außerordentlich fühlbar. Wenn auch das Nachlassen der Geldknappheit und der Rohstoffpreise einer ruhigen und gedeihlichen Geschäftsentwicklung die Bahn zu ebnen schien, so waren doch die Wirkungen der Krisis in fast allen Ländern so verheerend, daß eine Erholung im Laufe des Jahres nicht eintreten konnte. Trotz der etwas besseren Stimmung, welche sich im November des Berichtsjahres geltend zu machen begann, dürfte längere Zeit bis zur völligen Wiedergesundung des Marktes vergehen. Erster Bericht. a) Seidenhandel Einfluß des Konjunkturrückganges.

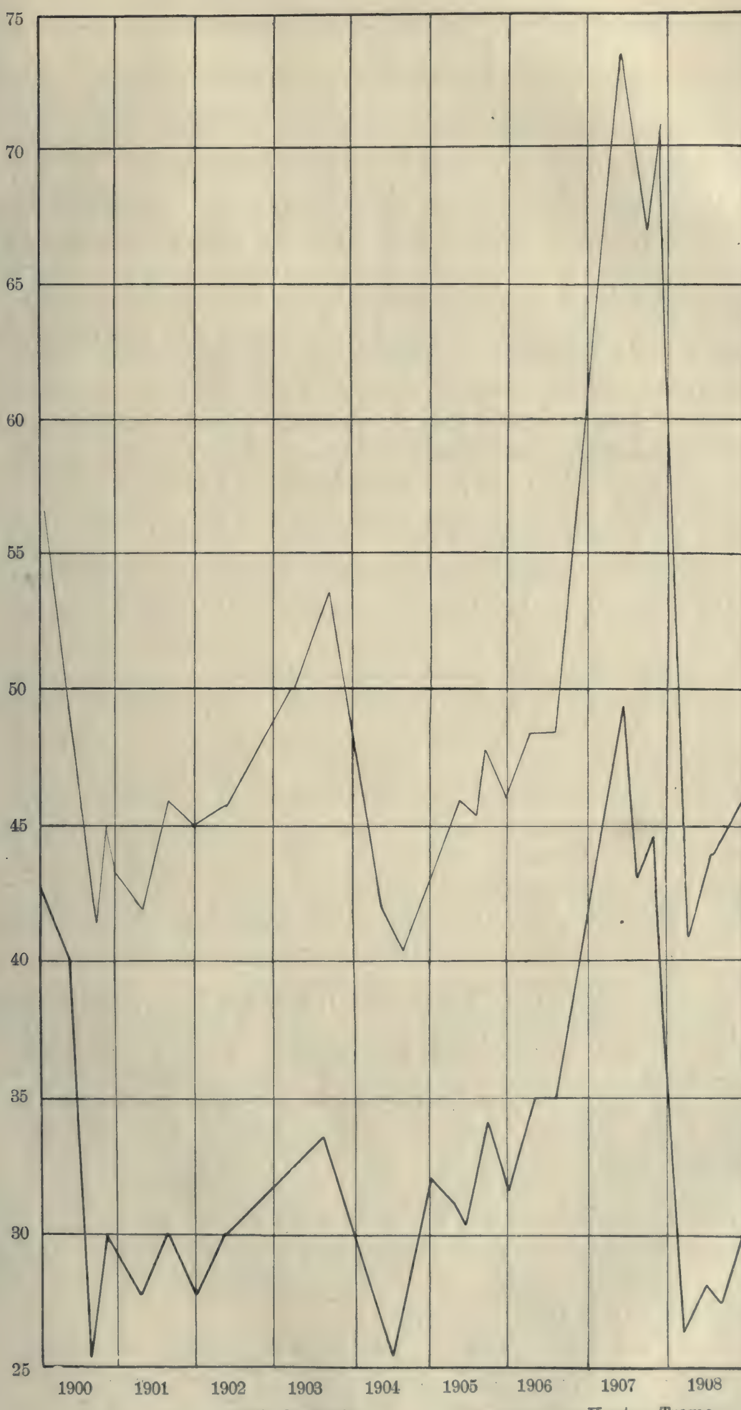
Nächst dem Nachlassen der Konjunktur ist der überspannten Spekulation auf dem Rohstoffmarkte die Hauptschuld an dem ungünstigen Resultat des Berichtsjahres zuzuschreiben, und es hat sich wiederum gezeigt, daß eine künstliche Wertsteigerung der Rohprodukte um 50% nicht ungestraft vorgenommen werden darf. Insbesondere hatten die Rohseidenspinner in ihren übertriebenen Erwartungen die Erfahrungen aus früheren Hausseperioden ganz unberücksichtigt gelassen und trotz vieler Anzeigen im Sommer des Jahres 1907, daß der Höhepunkt der Konjunktur überschritten sei, der Spekulation immer noch Vorschub geleistet. Der Rückschlag, der schließlich eintreten mußte, war daher um so schärfer. Wie wenig man verstand, die Lage richtig zu beurteilen, geht aus dem Umstand hervor, daß die Spinner trotz der besten Aus- Lage der Rohstoffmärkte. Seide.

Kurventafel 1. **Preisschwankungen von Seidengarnen**
in den einzelnen Monaten der Jahre 1907 und 1908 (in Mark pro Kilogramm).

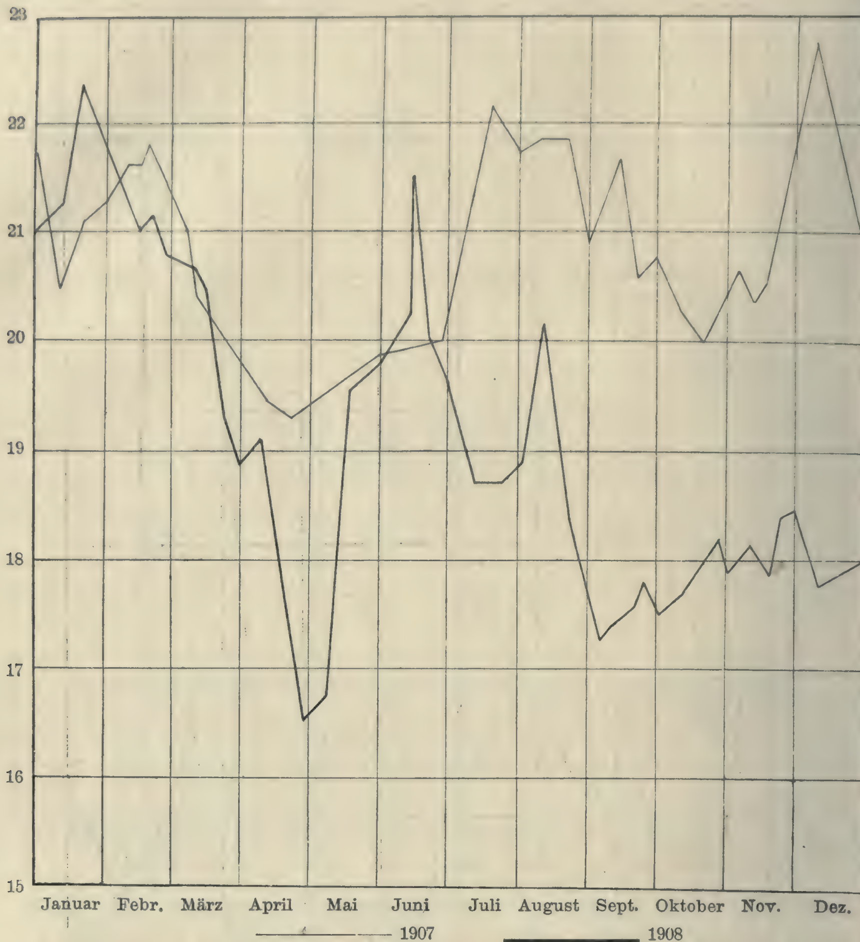


sicht für eine gute Welternte schon vor deren Eintritt Kokon-Einkäufe zu steigenden Preisen vornahmen. Es ist geradezu unbegreiflich, wie die Spinner sich gegenseitig überboten und dazu noch mit der fast sicheren Aussicht, später an der fertigen Seide Geld verlieren zu müssen. Der Umstand, daß der Vorrat an Kokons das Vierfache des Durchschnittes der letzten Jahre betrug, und die außerordentlich schlechte Beschäftigung der Fabriken in Europa und Amerika blieben ganz unbeachtet. Die Folge war, daß der Durchschnittspreis des Jahres 1907 für Kokons bald erreicht wurde, und wenn man damit den Preisstand der Gespinste in den beiden Jahren 1907 und 1908 vergleicht, so sieht man, in welchem Mißverhältnis Einstands- und Verkaufspreise standen. Alle Anstrengungen der Fabrikanten, die Preise den Kosten entsprechend zu steigern, scheiterten an der sehr beschränkten Aufnahmefähigkeit des Marktes. Die geringe Aufwärtsbewegung der Fabrikatpreise, die merkwürdigerweise wie schon so oft gerade in den stillsten Monaten des Jahres eintrat, kam gegenüber dem

Kurventafel 2. **Preisschwankungen von Seidengarnen**
in den Jahren 1900—1908 (in Mark pro Kilogramm).



Kurventafel 3. **Preisschwankungen von Baumwolle**
in den einzelnen Monaten der Jahre 1907 und 1908 (in $ pro 100 kg).



enormen Preissturz seit Oktober des Jahres 1907 und gegenüber den für Kokons bezahlten Preisen gar nicht in Betracht. Die Spinner ernteten im Berichtsjahre die Früchte ihres Bestrebens, die Fabrikanten zu langfristigen Abschlüssen zu bewegen, und es stellt sich immer mehr heraus, daß die Schilderungen über die Seidenknappheit übertrieben waren, um die Preise noch weiter in die Höhe zu treiben. Das Unheil, das dadurch auf dem Rohseidenmarkte angerichtet worden ist, wird wohl so bald noch nicht überwunden sein, aber es muß mindestens erwartet werden, daß die Spinner einer neuerlichen von Japan ausgehenden Preisbewegung gegenüber kaltes Blut bewahren.

Baumwolle.

Auch auf dem Baumwollmarkte war wieder eine mächtige Spekulantengruppe damit beschäftigt, Preissteigerungen und Preisrückgänge hervorzurufen, wodurch die Preise für Rohbaumwolle in fortwährender Bewegung, jedoch mit stark fallender

Tendenz, gehalten wurden. Das Treiben auf dem amerikanischen Markte scheint immer das gleiche zu sein, nur tritt häufig ein Personenwechsel in der Führung dieser oder jener Spekulantengruppe ein. Ernteschätzungen und jeweilige Witterungsberichte unterstützen die Großspekulanten in ihrer überraschend regen Tätigkeit, die in den wöchentlichen Preisen ihren Niederschlag findet.

b) Fabrikation. Charakterisierung des Geschäftsganges im allgemeinen.

Bei einer so gewaltigen Depression auf dem Rohstoffmarkte kann natürlich von einer guten Lage der Fabrikation keine Rede sein. Die Schwierigkeiten, die im Jahre 1907 infolge der enormen Preissteigerung eingetreten waren, wurden durch mangelhafte Aufnahmefähigkeit des Marktes im Berichtsjahre noch wesentlich vermehrt. Die Abnahme der zu hohen und höchsten Preisen getätigten Abschlüsse in Rohseide fiel in die Periode der fortwährend fallenden Preise und der immer geringer werdenden Beschäftigung, so daß ein Ausgleich zwischen Rohstoff- und Fabrikatpreisen durch Einkauf der Rohstoffe zu niedrigeren Preisen nicht stattfinden konnte. Außerdem wirkte eine große Ueberproduktion von glatten Stoffen, die zu Gewaltverkäufen von verheerender Wirkung führte, preisdrückend, und daher war es den Fabrikanten nur mit großen Opfern möglich, die zur Aufrechterhaltung des Betriebes unbedingt erforderliche Arbeiterzahl während des ganzen Jahres zu beschäftigen. Die Lage der Fabrikanten wurde noch dadurch besonders erschwert, daß aus Interessentenkreisen ganz ungerechtfertigt immer wieder die Nachricht verbreitet wurde, die seidene Bluse werde von der Mode vernachlässigt und werde bald ganz außer Gebrauch kommen. Es scheint aber ausgeschlossen, daß ein so beliebtes, praktisches und seit langen Jahren eingebürgertes Kleidungsstück so leicht verschwinden werde, wie viele glauben. Die geflissentliche Verbreitung solcher Nachrichten wirkt aber lähmend auf die Unternehmungsfreudigkeit der Fabrikanten, die den bedeutenden Konsum der Blusenhersteller bei dem Mangel jeglichen Ersatzes nicht entbehren können. Bei dieser schlechten Lage der Fabrikation konnte auch die von der Vereinigung der deutschen Samt- und Seidenwaren-Großhändler gegebene Anregung zu einer allgemeinen Produktionseinschränkung nur mit einer Empfehlung an die Mitglieder des Fabrikantenverbandes weitergegeben werden, obgleich man die von den Großhändlern geltend gemachten Gründe vollkommen anerkennen mußte. Da die europäische Produktion von Seidenwaren in den letzten Jahren um zirka 20% gestiegen ist, während die europäische Ausfuhr wesentlich abgenommen hat, wäre es auch für die Fabrikanten von großem Gewinn gewesen, die Produktion einheitlich zu regeln, zumal sich die Großhändler verpflichten wollten, nur von denjenigen Fabrikanten in Deutschland, Oesterreich, der Schweiz und Italien zu kaufen, die sich einer solchen einheitlichen Regelung der Produktion und einer diesbezüglichen Kontrolle unterwerfen würden. Bedauerlicherweise mußte aber

vorläufig mit Rücksicht auf die verschiedenartigen Arbeiterverhältnisse und auf die allgemeine schlechte Lage der Fabrikation von der Ergreifung einheitlicher und kontrollierbarer Maßregeln Abstand genommen werden. Bei einer gedeihlichen Entwicklung der Fabrikation ist jedoch zu erwarten, daß der Anregung in vollem Umfange stattgegeben wird. Die Voraussetzung für eine gedeihliche Entwicklung der Produktion bilden ruhige, politische Verhältnisse, die Gunst der Mode und der Witterung und nicht zum wenigsten Flüssigkeit des Geldmarktes, Voraussetzungen, von denen nur die letzte bis jetzt eingetreten ist.

Absatz. Der Absatz von Seidenwaren, der sich in den Jahren 1906 und 1907 günstiger entwickelt hatte, erlitt bereits in dem letzten Drittel des Jahres 1907 eine Stockung, die bis zum Herbst des Berichtsjahres anhielt. Einen großen Teil der Schuld hieran trug neben den allgemeinen schlechten Verhältnissen hauptsächlich auch die Ueberproduktion. Wurden schon die großen Lager zu Anfang des Jahres durch den rapiden Preisrückgang der Rohstoffe bedeutend entwertet, so wurde die Situation noch durch ein Massenangebot von Beständen bei den Fabrikanten zu wahren Schleuderpreisen verschlimmert, so daß schließlich das Vertrauen vollständig untergraben wurde. Dabei war der Konsum dauernd im Rückgang begriffen; denn das Frühjahrsgeschäft fiel infolge der außerordentlich ungünstigen Witterung fast vollständig aus. Aber nicht nur die Ueberproduktion ist die Ursache der augenblicklichen Lage, es fehlte auch die Gunst der Mode, die dem Artikel unentbehrlich ist, wenn nicht Bedarf und Produktion in ein Mißverhältnis geraten sollen. Auch die Kaufkraft der großen Masse darf dem Artikel nicht fehlen, denn Seidenstoffe sind bei der heutigen Massenerzeugung und den niedrigen Preisen gegenüber früheren Zeiten nicht mehr allein den besser situierten Kreisen vorbehalten, sondern ein Bedarfsartikel für breite Schichten der Bevölkerung geworden. Die gespannte politische Lage, Produktionseinschränkungen auf allen Gebieten, namentlich in der schweren Industrie, Verringerung der Bautätigkeit sowie Mangel an Unternehmungslust beeinträchtigten aber im Berichtsjahre die Kaufkraft dieser Bevölkerungsschichten so stark, daß der Seidenwarenhandel ganz empfindlich geschädigt wurde. Außer auf dem heimischen Markt erwuchsen dem Handel auch in den außereuropäischen Gebieten die schwersten Hindernisse infolge außerordentlicher Geldknappheit, schlechter Ernten und eines bedeutenden Preisniederganges der Edelmetalle, der in bisher unbekannten Kursrückgängen und hohem Goldagio in vielen, für den Export in Betracht kommenden Ländern Ausdruck fand. Wie der Export unter solchen Umständen leiden mußte, ergibt sich schon aus der Tatsache, daß den überseeischen Bestellern in der Zeit zwischen Auftragserteilung und Ankunft der Ware ein Kursverlust in der Landeswährung bis zu 30% erwuchs. Die natürliche Folge machte sich in zahlreichen Konkursen, Zahlungseinstellungen und Moratorien geltend. Hiervon blieb

auch der heimische Markt nicht verschont; manche alte, angesehene Firma in Fabrikanten-, Groß- und Kleinhändlerkreisen fiel der schlechten Konjunktur zum Opfer. Zum Glück sind die inneren Verhältnisse im Großhandel seit der Gründung des Verbandes der Deutschen Samt- und Seidenwaren-Großhändler, namentlich im Zahlungswesen, besser geworden. Die bedauerlichen Zwistigkeiten zwischen dem oben erwähnten Verband und demjenigen der Abnehmer, die zu Anfang des Jahres beiden Verbänden großen Schaden verursachten, sind durch gegenseitiges Entgegenkommen geschlichtet worden. Die Erkenntnis, wie sehr Lieferant und Abnehmer aufeinander angewiesen sind, wird für beide Teile wohl noch gute Früchte tragen.

Einfluß der Präsidentenwahl in den Vereinigten Staaten auf den Geschäftsgang.

Gegen Ende des Jahres brachten die Erledigung der Präsidentenwahl in den Vereinigten Staaten von Amerika sowie die größere Goldflüssigkeit eine etwas zuversichtlichere Stimmung. Das Vertrauen auf bessere Zeiten schien in Amerika zurückgekehrt zu sein, was sich durch lebhafteres Geschäft auf allen Gebieten bei verminderter Kreditinanspruchnahme dokumentierte.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht Charakterisierung des Geschäftsganges im allgemeinen

Am Anfang des Jahres 1908 waren die im Jahre 1907 bis zu schwindelhafter Höhe emporgeschnellten Rohmaterialienpreise wieder auf ihren normalen Stand gefallen, und wer sich vor Eintritt der amerikanischen Krise in Seidenwaren oder in Seiden-, besonders Schappematerialien, in der Annahme, daß an ein Heruntergehen der Preise in absehbarer Zeit nicht zu denken sei, bis weit in das Berichtsjahr hinein gedeckt hatte, mußte seine Kontrakte zu bedeutend niedrigeren, stark verlustbringenden Preisen in seine Kalkulationen einstellen. So kam es, daß z. B. der Krefelder Platz, wo noch kurz vor der amerikanischen Krisis große Schappekontrakte für 1908 seitens dortiger Fabrikanten getätigt worden waren, große Verluste erlitten haben soll. Wer jedoch, von der Ansicht ausgehend, daß die auf eine unnatürliche Höhe hinaufgetriebenen Preise sich dauernd keinesfalls halten könnten, mit Käufen zurückgehalten hatte, bis die amerikanische Krise einsetzte, und bei der dann rapide sinkenden Konjunktur erst recht eine abwartende Stellung einnehmen konnte, ist von den Folgen einigermaßen verschont geblieben. Von der Entwertung ihrer Bestände sind jedoch wohl alle Seidenfabrikanten und Seidengrossisten ohne Ausnahme mehr oder weniger betroffen worden.

Der zu Anfang des Jahres 1908 wieder normal gewordene Preisstand der Rohmaterialien, der unter anderen Verhältnissen wiederum zu einer allmählichen Wiederbelebung des Unternehmungsgeistes beigetragen hätte, konnte aber auf Monate hinaus schon deswegen noch keine günstige Wirkung auf den Geschäftsgang ausüben, weil das allgemeine Vertrauen zu sehr erschüttert, der allgemeine Verlust zu groß gewesen war und weil gerade diejenigen, die zu hohen Preisen gekauft hatten, nunmehr immer noch

niedrigere Preisnotierungen abwarten wollten, in der Hoffnung, daß sie beim Zusammenwerfen der neuen mit ihren früheren Kontrakten auf einen einigermaßen normalen Preisdurchschnitt kommen dürften. So fehlte es trotz Preisnotierungen, die wohl den Anreiz für langfristigere Abschlüsse geboten hätten, im allgemeinen an jeder Unternehmungslust; die Preise bröckelten, wenn auch nicht bedeutend, so doch stetig weiter ab, bis endlich um die Mitte des Jahres nach verschiedenen kleinen Schwankungen nach oben und unten die Abwärtsbewegung im Seidenmarkt ihren definitiven Abschluß fand. Der Preis für Mailänder Organsin in 20/22, der im Jahre 1907 zur Zeit der intensivsten Hausse mit 80 Frcs. pro kg notiert wurde, betrug gegen Ende Juni ungefähr 52 Frcs. pro kg; 200/2 Schappe, die bis auf 29 Frcs. pro kg während der Hochkonjunktur gestiegen und zu diesem Preise in großen Quantitäten verkauft worden war, war zu dieser Zeit wieder auf ihren normalen Stand von 22 Frcs. pro kg gesunken. Von der zweiten Hälfte des Jahres an war ein allmähliches Aufsteigen der Preise sowohl von Seide wie von Schappe zu konstatieren und es steht wohl trotz der immer noch bedeutenden Vorräte in einzelnen Seidenmaterialsorten außer Frage, daß der niedrigste Preisstand der Rohmaterialien in allen Provenienzen nunmehr definitiv überschritten ist. An klassischen Seiden, die für die von der Mode so außerordentlich begünstigten weichen Seidenstoffe für Damenkleiderzwecke in großen Quantitäten gebraucht werden, war gegen Ende des Berichtsjahres sogar eine Knappheit vorhanden, und es wurden Aufschläge von 4—5 Frcs. pro kg gegen den niedrigsten Preisstand bezahlt; von den billigeren Seidensorten waren noch von den letzten beiden großen Ernten bedeutende Vorräte vorhanden, aber auch hier erholten sich die Preise in Uebereinstimmung mit denen der klassischen Seiden etwas. Kanton hat im Berichtsjahre einen außerordentlichen Ausfall in der Ernte, und speziell in den besseren Sorten wird daher eine entschiedene Knappheit eintreten; aber auch in den billigeren wird dies, sobald die Vorräte aus der 1907er Ernte verbraucht sind, später der Fall sein. Der außerordentlich niedrige Silberkurs hat größeren Preisaufschlägen in diesen Provenienzen bis jetzt entgegengearbeitet. Die Schappespinnereien, die speziell durch den großen Gebrauch für Satin Libertys am Ende des Berichtsjahres stark beschäftigt waren, hatten noch auf Monate hinaus zu tun; die Preise für diese Artikel zeigten gleichfalls eine Neigung nach oben. Die nach wochenlangem Kampfe beendete Aussperrung in Lancashire hatte bis Ende des Berichtsjahres eine Besserung der Baumwollgespinstpreise nicht herbeigeführt, was sich daraus erklärt, daß die englischen Spinnereien in der Zeit der Hochkonjunktur in ihrer Produktionsvergrößerung derartig über den Bedarf hinausgegangen waren, daß selbst in normalen, geschweige denn in schlechten Zeiten auf lange hinaus ein Ausgleich zwischen Angebot

und Nachfrage nur schwer zu erzielen sein wird. So kam es, daß man bereits kurz nach Beendigung des Streiks wieder von kaum zu umgehenden Betriebseinschränkungen sprach.

Die amerikanische Baumwollernte des Jahres 1908 wird aller Voraussicht nach eine Rekordernte sein, und daher werden aus amerikanischer Baumwolle gefertigte Gespinste wohl weiter billig bleiben; dagegen läßt sich die ägyptische Baumwollernte im Berichtsjahre weniger gut an, und für Gespinste aus diesem Material sind die niedrigsten Preise voraussichtlich bereits seit einiger Zeit überschritten.

Die sowohl zwischen den Seidenstoffabrikanten wie zwischen den Seidenplüschfabrikanten Deutschlands geschlossenen Verbände, sowie die Verträge, die diese beiden Verbände ihrerseits mit den Seidenstoff- und Seidenplüschgrossisten Deutschlands eingegangen sind, haben sich gut bewährt und werden im Laufe der Zeit allerseits als segensreich für die gesamte Branche anerkannt werden. Es ist wohl nicht zu viel gesagt, daß ohne diesen gegenseitigen Schutz die gesamte Branche noch ganz anders daniederliegen würde und daß diese Verbände und die durch sie getätigten Verträge in erster Linie dem Selbsterhaltungstriebe ihre Entstehung verdanken, zumal der Export nach allen Ländern immer weiter zurückgegangen und die Konkurrenz im Inlande immer schärfer geworden ist. Deshalb wird es auch eine der ersten wirtschaftlichen Aufgaben der maßgebenden Faktoren für eine einigermaßen gedeihliche Weiterentwicklung dieses viele Tausende beschäftigenden Industriezweiges sein müssen, in Anbetracht des Verlustes der früheren großen Exportgebiete zum mindesten den deutschen Markt auf seiner bisherigen Höhe zu erhalten und seine Aufnahmefähigkeit, auf die die Industrie künftig in allererster Linie — ja man wird bald sagen können fast ausschließlich — angewiesen sein wird, nicht durch neue, schwer ins Gewicht fallende Neubelastungen des Konsums herabzumindern. Verbandsbestrebungen

Aber auch der an sich schon schwer kämpfenden und schwer belasteten Textilindustrie sollte man nicht durch Maßregeln wie die Besteuerung der elektrischen Kraft und des Lichtes das Leben unnütz erschweren, zumal es schwer verständlich ist, daß Arbeitgeber für besondere finanzielle Opfer, die sie zum größten Teil im Interesse ihrer Arbeiter für elektrische Licht- und Kraftanlagen gebracht haben und bringen, ihren Konkurrenten gegenüber, die an sich schon mit billigeren und primitiveren Beleuchtungs- und Kraftmitteln arbeiten, noch von Staatswegen zu einer Extrasteuer herangezogen werden sollen. Neue Steuerlasten für die Industrie.

Die Nachfrage nach gemusterten Geweben ist auch in diesem Jahre nicht bedeutend gewesen, und im allgemeinen herrschte der Uni-Geschmack vor. Doch scheinen Anzeichen vorhanden zu sein, daß für bestimmte Zwecke gemusterte Gewebe wieder eine größere Rolle zu spielen berufen sind und daß der so lange vernachlässigte Jaquardstuhl über kurz oder lang wieder in größerem Maßstabe Gemusterte und Uni-Gewebe.

zur Produktion herangezogen werden wird. Es ist nicht ausgeschlossen, daß der Vorläufer hierfür die augenblicklich allerseits verlangten Epinglé-Gewebe sein werden.

Plüschfabrikation.

Die Plüschfabriken waren im allgemeinen für den deutschen Markt zufriedenstellend beschäftigt. Namentlich waren Velours du Nord für die Damenmäntelkonfektion in Schappe und in Seide begehrt, und speziell in ersterem Artikel herrschte zeitweise entschieden Knappheit an Ware. Voraussichtlich wird nach diesem Artikel auch in der kommenden Saison rege Nachfrage bestehen.

Lage des Arbeitsmarktes.

Während 1907 das ganze Jahr hindurch eine ausgesprochene Knappheit an Arbeitskräften im allgemeinen und besonders an geschulten Webern und Weberinnen zu konstatieren war, waren im Jahre 1908 gute, geschulte Leute unschwer zu finden, und wenn dies im Interesse einer tadellosen Fabrikation auch einerseits durchaus erwünscht ist, so gibt die mangelhafte Beschäftigung der Webereien im allgemeinen und die damit verknüpfte, teilweise Arbeitslosigkeit im besonderen keine Veranlassung zu einer allzu optimistischen Auffassung der Lage. Nur eine ruhige wirtschaftliche und politische Entwicklung kann die erwünschte Wiedergesundung dieses Industriezweiges allmählich herbeiführen, auf welche bisher vergeblich gehofft worden ist.

Dritter Bericht.

Dritter Bericht.

Seidenband und Putzstoffe. Allgemeine Charakterisierung des Geschäftsganges.

Durch den allgemeinen Aufschwung, eine günstige Bandmode, zum Teil auch durch das Drängen der Fabrikanten, die ihre Stühle für viele Monate besetzt hatten, hatte sich der Zwischenhandel verleiten lassen, in der Mitte des Jahres 1907 mit acht bis neun Monaten Lieferzeit zu bestellen. Dabei wurden die großen Orders, die schon für den Herbst liefen, nicht berücksichtigt; man glaubte, daß diese Waren schlank verkauft werden würden. Es trat aber ein Umschwung in der Mode ein, und man ging mit großen Lagern in das Jahr 1908. Bereits im Januar 1908 war man auf einen Rückgang gefaßt; die Preise hatten eine Höhe erreicht, daß große Konsumqualitäten aus dem Markte verschwanden. Statt des erwarteten langsamen Rückganges trat aber infolge der Krise in Amerika ein plötzlicher Sturz ein. Die Preise fielen rapid, innerhalb zweier Monate um 25 %. Die Situation wurde für die Grossisten außerordentlich schwierig. Die großen Frühjahrsorders, die zu den höchsten Preisen gegeben waren, kamen zu einer Zeit zur Ausführung, als die Preise auf einem ungewohnten Tiefstand angelangt waren. Die Anhäufung großer Vorräte in Artikeln, die der Mode unterworfen sind, hatte zur Folge, daß große Mengen zu Spottpreisen auf den Markt geworfen wurden. Das reguläre Geschäft litt in ungeahnter Weise. Die Kundschaft und auch das Privatpublikum verloren das Verständnis für richtige Preise, und es wird lange dauern, bis die Folgen dieser Vorgänge überwunden sein werden.

Ueberblick über die einzelnen Artikel.

Die Mode hat den Bandhändler, wie schon erwähnt, im Stich gelassen. Die erwartete große Nachfrage nach gestreiften und schottischen Bändern blieb aus. Auch in bezug auf Farben war die Mode anspruchslos geworden. Während man für den Sommer stark in hellen Farben disponiert hatte, wurde überraschenderweise vorherrschend schwarz gekauft. — Lediglich Chinés hatten einen, im Verhältnis zum Ganzen freilich nur kleinen, aber guten Erfolg, bedingt durch die Fortschritte in der Fabrikation, die es ermöglichen, schon zu so niedrigen Preisen den Artikel anzufertigen, daß er auch dem großen Publikum zugänglich geworden ist. — Samtbänder ohne Atlasrücken wurden von einigen Zweigen der Konfektion gekauft und erfreuten sich während des ganzen Jahres eines regen Konsums. Trotzdem litten auch die Preise dieses Artikels unter dem allgemeinen Rückgang. Samtband mit Atlasrücken war wenig begehrt. Der Hochsommer brachte die Mode, über die Kleider Schärpen in weichen Geweben zu tragen. Ins große Publikum drang sie erst gegen Ende des Jahres; man hofft, daß sie sich durch die ganze Ballsaison halten wird. In Verwendung kommen nur helle Farben, wie blanc, ivoire, ciel, rose, nil, lilas.

Herbstgeschäft.

Schließlich enttäuschte auch das Herbstgeschäft. Jahrelang war im Herbst Samt hervorragendster Besatz- und Garnierstoff für Damenhüte gewesen. Ein Abweichen der Mode von dieser Gewohnheit schien undenkbar. Und dennoch trat der Fall ein. Die Damenhüte wurden immer größer; sie aus Samt anzufertigen, war ausgeschlossen, weil sie zu schwer wurden. Man behalf sich deshalb mit leichten gerippten und Atlasstoffen. Die Samtlager sind infolgedessen recht groß geblieben. — Die Hauptfarbe für den Herbst war myrthe, dann etwas schwächer tabac und prüne in vielen Variationen. Schwarz war vernachlässigt.

Stapelbänder.

Der Konsum in Stapelbändern war während des ganzen Jahres zufriedenstellend. Nur wurden Atlas- und Ripsbänder durch Taffet- und Libertybänder zurückgedrängt.

Putz- und Besatzstoffe.

Von Putz- und Besatzstoffen hielt sich Taffet während des ganzen Jahres gut, bekam in letzter Zeit aber eine starke Konkurrenz durch dünne Messalinegewebe.

117. Großhandel mit Manufakturwaren.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Geschäftsgang.

Das Geschäftsjahr 1908 begann im Zeichen der allgemeinen Krisis, die sich auch in der gesamten Textilindustrie sehr fühlbar machte. Da zu Anfang des Jahres die Preise für Rohmaterialien noch hoch waren, so blieb das Geschäft, wie es am Schlusse des vorhergegangenen Geschäftsjahres gewesen war, unsicher und schleppend. Erst die Wollauktion im Januar und noch mehr die im März brachten durch den rapiden Sturz der Preise, namentlich von Cheviotwolle, eine völlige Aenderung der Situation. Im allgemeinen war man infolge der Zurückhaltung, die seit Monaten

im Einkauf geübt wurde, für billigere Ware aufnahmefähig. Die rückgängige Konjunktur in Wolle wurde zugleich durch den panikartigen Sturz von Baumwolle unterstützt. Das niedrige Preisniveau hatte zur Folge, daß sich das Geschäft allmählich wieder belebte. Da keine großen Lager vorhanden waren und der unausbleibliche Bedarf gedeckt werden mußte, erhielt das ganze Geschäft wieder einen erfreulichen Anstrich.

Mode.

Die Mode war außerdem der Branche ebenfalls recht günstig; man ging allmählich zu Phantasieartikeln über, was den Umsatz nicht unwesentlich erhöhte. Die vorhandenen Bestände bei den Detaillisten konnten daher nicht, wie dies sonst wohl geschehen wäre, zur Deckung des laufenden Bedarfes in erster Reihe herangezogen werden, der Abnehmer mußte vielmehr, der Mode Rechnung tragend, alle neuen Erscheinungen aufnehmen. — Als markante Erscheinung der Sommersaison kann das Auftauchen der Bordürenmode bezeichnet werden, die infolge der Eigenartigkeit des Bildes viel Anklang fand und einen großen Konsum verursachte. — Zur Wintersaison war man über diese Neuheit bereits zur Tagesordnung übergegangen, und dafür folgte man der aus Paris importierten Plissémode; hierbei handelt es sich um einen Stoff, der, plisséartig verarbeitet, einen fächerartigen Effekt hervorbringt. Anfangs fand dieser Artikel großen Anklang, doch behauptete sich die Mode nicht, so daß das Genre schneller von der Bildfläche verschwand, als es dem Grossisten und dem Detaillisten lieb war. — Die Blusenmode hat nach wie vor ihre dominierende Stellung bewahrt, so daß die Kollektionen dementsprechend eingerichtet werden mußten.

Preise.

Die Preise von Wollartikeln waren am Schlusse des Berichtsjahres im allgemeinen stabil, und da das geschaffene Preisniveau durchaus gesunde Preislagen aufweist, so könnte man mit dieser Beständigkeit recht zufrieden sein. Alle Anzeichen sprechen aber dafür, daß die Preise nicht unwesentlich steigen und wahrscheinlich im Jahre 1909 eine erheblich höhere Basis als am Schlusse des Berichtsjahres aufweisen werden.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Inlandsgeschäft.

Das Jahr 1908 begann für die Kleiderstoffbranche unter den schwierigsten Verhältnissen. Durch die ungewöhnliche, zum Teil unmotivierte Hausse aller Sorten Wolle, namentlich der gröberen, waren die Preise aller Artikel so sehr in die Höhe getrieben worden, daß der Absatz darunter litt und die Umsätze sich größtenteils bedeutend verringerten. Gewissermaßen einen kleinen Ausgleich hierfür bot die Mode, die Stoffe mit Bordüren sehr bevorzugte, so daß in diesem Artikel ein ungewöhnlich großes Geschäft gemacht wurde. Infolgedessen litten wieder alle anderen, namentlich glatte Gewebe, und hierdurch wurden teilweise ganze Betriebe lahmgelegt. Im zweiten Drittel des Jahres begannen die Preise abzubröckeln, und im Juni sanken sie zum Teil sogar unter das Niveau der billigsten Zeiten. Es braucht kaum erwähnt zu

werden, wie dadurch alle Lager entwertet wurden. Allmählich bildete sich indes eine gewisse Stabilität heraus, die das Geschäft in normale Bahnen zurückzulenken geeignet war, doch ließ die Nachfrage sehr zu wünschen übrig, da infolge der vorangegangenen Hausse auch im Detailhandel eine gewisse Spekulation Platz gegriffen hatte und nun mehr Ware vorhanden war, als abgesetzt werden konnte.

Auslandsgeschäft.

War demnach das deutsche Geschäft nicht günstig zu nennen, so zeigte das Ausland eine gewisse Stetigkeit, ausgenommen Rußland, wo sich ein starker Rückschlag gegen die vorangegangenen guten Jahre bemerkbar machte.

118. Export von Manufakturwaren nach überseeischen Ländern.

La Plata-Staaten.

Der Export von Manufakturwaren nach den La Plata-Staaten gestaltete sich im Berichtsjahre außerordentlich ungünstig; das Geschäft stand unter dem Zeichen eines ganz ungewöhnlich starken Preisrückganges aller Rohmaterialien. Dieser Rückgang hatte nicht nur ein Stocken der Verkaufstätigkeit zur Folge, sondern brachte auch ungeheure Verluste auf vorhandene, noch teuer eingekaufte Lager. Die durch die nordamerikanische Krisis im Welthandel hervorgerufene Depression machte sich in den La Plata-Staaten in verschärftem Maße geltend. Ob im Jahre 1908 eine Besserung eintreten würde, ließ sich bei Abfassung des Berichtes noch nicht sagen. Für die La Plata-Staaten hängt alles vom Ausfall der Ernte und den für die hauptsächlichsten Landesprodukte (Weizen, Mais, Leinsaat und Wolle) auf dem Weltmarkt zu erzielenden Preisen ab.

Ueber die einzelnen La Plata-Länder ist noch folgendes zu bemerken:

Argentinien, Uruguay, Paraguay.

Das Geschäft nach Argentinien und Uruguay war im Berichtsjahre wenig befriedigend, was zum großen Teil dadurch verursacht wurde, daß die in diesen Ländern arbeitenden Banken in der Gewährung von Krediten sehr zurückhaltend waren und sich dauernd bemühten, die früher gegebenen Kredite einzuschränken. Diese Zurückhaltung der Banken ist dadurch zu erklären, daß darunter viele Filialen europäischer Institute sind und infolge der in Europa herrschenden Geldknappheit von ihren Mutterhäusern zu möglichst starken Rimessen an sie veranlaßt wurden. Durch diese Umstände wurde die Kaufkraft der Firmen im Lande wesentlich beeinträchtigt, und dies lähmte den allgemeinen Geschäftsgang um so mehr, als die Zufuhren, welche auf den früheren flotten Absatz basiert waren, namentlich zu Beginn des Berichtsjahres sehr umfangreich waren. Die Lager in erster Hand schwollen daher sehr an, und es wurde ein allseitiger Drang nach Verkäufen hervorgerufen. Infolge der in Paraguay herrschenden politischen und finanziellen Verhältnisse ist das Geschäft nach diesem Lande, das fast ausschließlich von Buenos-

Aires resp. Montevideo gemacht wird, zum vollständigen Stillstand gekommen, und auch am Ende des Jahres war noch kein Anzeichen für eine Besserung der Lage zu erkennen. Die allgemeinen Verhältnisse in Argentinien und Uruguay dagegen waren durchweg günstig; beide Länder sind entschieden in einer gesunden Entwicklung begriffen, so daß erwartet werden darf, daß das Geschäft in diesen Ländern nach und nach wieder in normalere Bahnen einlenken wird. In den letzten Monaten des Jahres hat sich dieser erwartete Umschwung bereits deutlich fühlbar gemacht. Neben den vorzüglichen Ernteaussichten muß dies vor allen Dingen dem Umstand zugeschrieben werden, daß die Geldverhältnisse eine wesentliche Erleichterung erfahren haben, und daß dem Handel seitens der Banken wieder größere Kredite zur Verfügung gestellt werden.

Chile. Das Geschäft nach Chile war in jeder Beziehung unbefriedigend. Einerseits drückten die überaus großen Vorräte, die sich infolge des übermäßigen Imports im Jahre 1907 angesammelt hatten, den Preis, während andererseits die Kaufkraft des Landes durch den auf $7^1/_2$ d. gewichenen Kurs auf das empfindlichste beschränkt waren. Wenn sich später der Kurs wieder auf zirka 10 d. hob, so wurde hierdurch eine Belebung des Geschäfts zunächst noch nicht herbeigeführt, und die in Chile bewirkten Umsätze standen anhaltend in einem sehr ungünstigen Verhältnis zu den dort noch immer vorhandenen großen Lagern. Gegen Schluß des Jahres trat jedoch in den Wechselkursen plötzlich eine weitere wesentliche Steigerung ein; zu Beginn des neuen Jahres erreichte der Kurs sogar $13^1/_2$ d. Der Grund für diese Erhöhung des Wechselkurses lag darin, daß es der chilenischen Regierung gelang, eine Anleihe in Europa unterzubringen, gegen welche sie Wechsel an den Markt bringen konnte, und daß eine Reihe der schwebenden Wechselengagements gelöst wurde. Infolge dieser Erhöhung des Wechselkurses trat auch eine Belebung des allgemeinen Geschäftes ein, jedoch nicht in dem Umfange, wie es zu erwarten gewesen wäre. Das hatte seinen Grund darin, daß vielfach Zweifel herrschten, ob der Wechselkurs den erreichten Stand behaupten würde. — Sehr bedeutend geschädigt wurde das Geschäft nach Chile sowie nach den anderen Staaten der Westküste durch die an den verschiedenen Hafenplätzen konstatierten Diebstähle. Sie hatten einen derartigen Umfang angenommen, daß die europäischen Versicherungsgesellschaften eine Versicherungsprämie bis zu 8 % auf Manufakturwaren für Versicherung gegen Diebstahl verlangten. Die Zustände, die beim Entlöschen und beim Verzollen der Waren herrschten, waren geradezu unglaublich, und auch die Regierungen erwiesen sich dagegen als machtlos. Erst in letzter Zeit, als die durch die übermäßigen Importe veranlaßte Anhäufung von Waren in den Hafenplätzen und in den Zollhäusern geringer geworden waren und die Ankünfte abgenommen hatten, daher auch die Ent-

löschung schärfer als bisher kontrolliert werden konnte, war eine Abnahme der Diebstähle zu konstatieren, jedoch sind diese noch immer wesentlich zahlreicher als in anderen Ländern.

Bolivien.

In Bolivien trat infolge des Sinkens der Preise der hauptsächlichsten Exportartikel dieses Landes, Gummi und Erze, gleichfalls ein bedeutender Rückgang des Wechselkurses ein, bezw. es machte sich während mehrerer Monate ein vollständiger Mangel an Wechseln geltend. Hierzu kam noch, daß infolge der niedrigen Preise für Metalle die Produktion der Minen wesentlich eingeschränkt wurde. Unter all diesen Erscheinungen hatte das Geschäft in importierten Waren sehr stark zu leiden, und infolgedessen traten in diesem Lande eine Reihe von Zahlungsschwierigkeiten ein. Erst in letzter Zeit hat sich, da der Zinnpreis gestiegen ist und auch die Bahnbauten im Lande in flotterem Tempo weitergeführt werden, das Geschäft etwas gehoben, und mit Rücksicht auf die Eröffnung dieser Bahnen werden auf die weitere Entwicklung Boliviens von vielen Seiten große Hoffnungen gesetzt. Auch Bolivien konnte gegen Schluß des Jahres eine Anleihe von 300 000 £ in den Vereinigten Staaten placieren, wodurch die allgemeinen geschäftlichen Verhältnisse in diesem Lande günstig beeinflußt wurden.

Peru.

In Peru verlief das Geschäft gleichfalls wenig befriedigend, da es auch hier unter den Nachwirkungen der europäischen Krisis zu leiden hatte und durch diese der Preis der hauptsächlichsten Exportartikel auch dieses Landes sehr beeinträchtigt wurde. Auch hier ging aus den obigen Gründen der in den letzten Jahren sehr stabil gewesene Kurs zurück, und die Käufer konnten sich nur schwer entschließen, die hierdurch bedingten höheren Preise für die importierten Waren anzulegen, so daß der Umfang des Geschäfts gegen frühere Jahre sich wesentlich verringerte und dadurch die Lager in erster Hand stark anwuchsen.

Australien.

Die Hoffnungen, die infolge der zu sehr günstigen Preisen realisierten Wollschur sowie der recht befriedigenden Getreideernte auf eine günstige Entwicklung des Manufakturwarengeschäftes in Australien gesetzt wurden, haben sich nicht bestätigt; im Gegenteil, das Geschäft hatte unter den besonders großen Importen zu leiden, die infolge dieser Hoffnungen zu verzeichnen waren. Ferner machten sich die Wirkungen der höheren Zölle geltend, so daß eher ein Rückgang als eine weitere Entwicklung des Umsatzes zu konstatieren ist.

119. Juteindustrie.

Geschäftsgang im allgemeinen.

Das Jahr 1908 war für die Juteindustrie recht unfreundlich und wohl das schlechteste Geschäftsjahr, seitdem die Jutekonvention in Deutschland ins Leben gerufen wurde. Die sehr starke Nachfrage der vorhergegangenen Jahre nach allen Juteerzeugnissen ließ gleich bei Jahresanfang bedeutend nach, und

im Verlaufe der Zeit machten sich immer mehr die Folgen der allgemeinen wirtschaftlichen Depression nicht allein auf dem deutschen, sondern auch auf dem Weltmarkte geltend. Daß unter solchen Umständen die Preise aller Jutefabrikate einen fortdauernden Niedergang erlitten, war nicht anders zu erwarten. Die Gewebe konnten ihre Preise noch am besten halten, dagegen verloren S-Garne ca. 15 %, feine Jutegarne sogar 30 %. Nach Ansicht des Berichterstatters ist diese Erscheinung darauf zurückzuführen, daß diese Garne nur ganz ungenügend, nämlich nur mit einem Zoll von 4—5 % geschützt sind, was zur Folge gehabt hat, daß der deutsche Markt von ausländischer Ware überflutet wurde. Am Schluß des Berichtsjahres konnten diese feinen Jutegarne nur mit Verlust verkauft werden, und bevor nicht besonders Frankreich und Belgien für ihre Produktion wieder auf dem Weltmarkt Absatz finden, wird die Lage sich kaum bessern können.

Preise.

Die Preise für Rohjute „beste Firsts" waren das Jahr über wenig stabil; sie setzten im Januar mit ca. 15 £ ein, fielen schon im Februar auf 13 £ und stiegen bis August auf $18^1/_2$ £. Später gingen sie wieder zurück, und zwar bis auf $14^1/_2$ £ im Dezember. Feine Rohjute, von welcher das ganze Jahr hindurch die Vorräte knapp waren, erfuhr nur einen Preisrückgang von 10—12 %.

Ernte.

Die indische Regierung schätzte im September den Ertrag der Ernte 1908 auf nur ca. 6 400 000 Ballen (1 Ballen = 400 lbs. engl.) gegen 9 800 000 Ballen im Jahre 1907 und 8 950 000 Ballen im Jahre 1906. Das Erntequantum 1908 hat sich also gegen 1907 um ca. 35 % verringert; zu normalen Zeiten würden die Preise sehr hoch gewesen sein, denn der Weltkonsum wurde früher auf $8^1/_2$ Mill. Ballen geschätzt. Zweifellos hat das enorme Ernteplus des Jahres 1907 die kleine Ernte 1908 quantitativ unterstützt. Ferner sind die bedeutenden Produktionseinschränkungen zu berücksichtigen, die im letzten Jahre fast alle Jutefabriken vornahmen. Trotzdem wird voraussichtlich das unverkaufte Quantum Ende der Erntesaison, im Juni 1909, nur sehr klein sein, und es ist daher zu erwarten, daß nach und nach wieder höhere Preise für Rohjute zurückkehren. Daß die Fabrikatpreise dann folgen werden, ist wohl zu erwarten, denn mit wenigen Ausnahmen kommen die Spinner und Weber zurzeit nicht auf die Kosten.

120. Teppiche, Linoleum, Buchbinderkaliko, Wachstuche.

a) Teppiche.

a) Teppiche.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Geschäftsgang im allgemeinen.

Der Rückgang der Konjunktur machte sich bald nach Beginn des Berichtsjahres auch in der Teppichindustrie deutlich fühlbar. Wenn auch der Auftragsbestand zunächst noch befriedigend war, so bestand doch bei der Kundschaft die Neigung, die Abschlüsse langsamer abzuwickeln, so daß sich bei den Fabri-

kanten große Lager ansammelten. Bereits am Schlusse des vorigen Berichtes ist darauf hingewiesen worden, daß die gesteigerte Produktionsfähigkeit der Fabriken mit Notwendigkeit eine Ueberlastung des Marktes herbeiführen müsse, wenn die einzelnen Werke nicht rechtzeitig weise Einschränkung üben würden. Diese Befürchtung hat sich nur zu sehr erfüllt. Der Markt wurde derartig mit Partiewaren überschwemmt, daß ein erheblicher Preissturz eintrat, der trotz der inzwischen erfolgten Verbilligung der Rohstoffe als übertrieben zu bezeichnen ist. Trotzdem trat eine Belebung des Konsums nicht ein, da die Käufer durch den raschen Preisfall mißtrauisch geworden und der Meinung waren, daß weitere Ermäßigungen zu erwarten seien. So unangenehm diese Zurückhaltung sich gegen Ende des Jahres fühlbar machte, so dürfte sie sicherlich zur baldigen Gesundung des Marktes beitragen und die Rückkehr zu normalen Verhältnissen beschleunigen.

Der Beschäftigungsgrad ließ zu wünschen übrig, was bei einzelnen Werken in wesentlichen Betriebseinschränkungen zum Ausdruck kam. Beschäftigungsgrad.

Der Friede zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern wurde nicht gestört. Arbeiterverhältnisse.

Infolge der immer noch bestehenden Neigung des Publikums, sogenannte „echte“ Teppiche zu erwerben, verlegten sich die Fabrikanten mehr als sonst auf die Herstellung orientalischer Dessins, und es ist zu hoffen, daß die der heimischen Industrie so schädliche Einfuhr fremder Teppiche dadurch auf ein vernünftiges Maß beschränkt wird. Außer den orientalischen Motiven brachte die Mode vorzugsweise helle, freundliche Blumenmuster in Anlehnung an den französischen Geschmack; die Uebertreibungen des Jugend- und Biedermeierstils dürfen wohl als überwunden bezeichnet werden. Muster.

Die Vereinigten Staaten, Kanada und Rußland waren nach wie vor den hiesigen Produkten infolge der hohen Einfuhrzölle so gut wie verschlossen. Auch Schweden, das in letzter Zeit eine recht rigorose Zollpolitik getrieben hat, droht als Absatzgebiet verloren zu gehen, wenn es nicht gelingt, bei den bevorstehenden Vertragsverhandlungen den deutschen Wünschen Geltung zu verschaffen. Ausfuhr.

Zweiter Bericht.

An der allgemeinen Geschäftsstille und der ungünstigen Konjunktur, unter der die gesamte Textilindustrie im Berichtsjahre zu leiden hatte, war die Teppichfabrikation ebenfalls beteiligt. Das Geschäft setzte zwar zu Anfang des Jahres noch leidlich befriedigend ein, aber bereits Ende Februar traten die Anzeichen einer wesentlichen Abschwächung deutlich in die Erscheinung; in den folgenden Monaten war der Bedarf nur gering, und auch die Herbst- und Weihnachtssaison brachte nur eine recht mäßige Wiederbelebung. Die Folge davon war, daß in den einzelnen Zweiter Bericht.

Fabriken mehr oder minder erhebliche Produktionseinschränkungen vorgenommen wurden. Auf diese Weise ließen sich gänzliche Betriebsunterbrechungen vermeiden, und es war möglich, dem größeren Teile der bisherigen Arbeiterschaft Gelegenheit zu zwar verringertem, aber doch regelmäßigem Verdienst zu geben. Irgendwelche Aenderungen in den Lohnsätzen sind nicht bekannt geworden. Von den Ermäßigungen der Rohstoffpreise, die im Februar und März eintraten, konnte die Teppichfabrikation nur in beschränktem Maße profitieren, da sie noch alte Abschlüsse zu früheren hohen Preisen abzunehmen hatte. Die Erledigung dieser Kontrakte wurde auch noch dadurch verzögert, daß infolge der verringerten Produktion auch nur kleinere Quantitäten der gekauften Rohmaterialien verarbeitet werden konnten. Die vorjährigen Verkaufspreise für die verschiedenen Erzeugnisse behaupteten sich im allgemeinen; ausgenommen hiervon ist eine Qualität, für welche eine sächsische Firma im Sommer plötzlich ganz erheblich niedrigere Preise bekanntgab. Die hiesigen Teppichfabriken waren dadurch gezwungen, bei der betreffenden Qualität mit gleichen Preisabschlägen zu folgen, obwohl diese Reduktionen in den Herstellungskosten nicht begründet waren. In der Art der Musterungen blieben die vorjährigen Genres weiter beliebt.

Linoleum.

b) Linoleum.

Erster Bericht. Geschäftsgang im allgemeinen.

Die Gesamtlage der Industrie und des Geldmarktes machte ihren ungünstigen Einfluß auch auf die Linoleumbranche geltend, die in den letzten Jahren einen enormen Aufschwung und eine bedeutende Steigerung des Absatzes ihrer Produkte zu verzeichnen gehabt hatte. In den ersten Monaten des Jahres 1908 allerdings machte sich ein Nachlassen des Geschäftes noch nicht bemerkbar, ja einzelne Fabriken hatten sogar noch eine Absatzzunahme bis ins Frühjahr hinein zu verzeichnen. Hierzu trugen die vorhandenen bedeutenden Orderbestände bei. Um so empfindlicher aber machten sich später, besonders in der zweiten Hälfte des Jahres, die Einschränkung des Konsums und die Kaufunlust der Händlerschaft bemerkbar. Diese Kaufunlust, zu der besonders das Daniederliegen des Baugeschäftes beitrug, traf die Linoleumindustrie um so schwerer, als deren Anlagen zum größten Teil auf Massenproduktion und Hochkonjunktur eingerichtet sind. Es waren daher mehr oder weniger erhebliche Produktionseinschränkungen erforderlich. Einige Werke versuchten zwar, durch Preisermäßigungen und erhöhte Verkaufstätigkeit eine Absatzsteigerung zu erzwingen, konnten aber dadurch den tatsächlich nur mäßig vorhandenen Konsum auch nicht vergrößern und bewirkten nur einen allgemeinen Preisdruck und ein weiteres Zurückhalten des Händlers im Einkauf.

Störung des Einvernehmens der Linoleum-Fabriken.

Die Schwierigkeiten wurden dadurch vermehrt, daß im Frühjahr durch Konkurrenzstreitigkeiten zwischen einer Delmenhorster

und einer süddeutschen Fabrik das bisherige gute Einvernehmen unter den Linoleumfabriken eine tiefgreifende Störung erlitt. Intensive Bemühungen der betreffenden süddeutschen Fabrik zur Herbeiführung eines Zusammenschlusses, über dessen Zweckmäßigkeit und Durchführbarkeit die Meinungen auseinandergingen, mußten hieran scheitern.

Preise der Rohmaterialien.

Einen günstigen Faktor stellten im verflossenen Jahre die niedrigeren Preise der Rohmaterialien dar. Indessen konnten die meisten Werke hieraus wegen frühzeitiger Abschlüsse erst ziemlich spät und wegen der Produktionseinschränkungen nicht in vollem Maße Nutzen ziehen.

Von den angeführten ungünstigen Faktoren wurden die einzelnen Werke natürlich nicht gleichmäßig betroffen, und besonders die älteren Fabriken konnten infolge zeitig vorgenommener Produktionseinschränkungen und rationeller Geschäftshandhabung immerhin noch ein befriedigendes Ergebnis für das Geschäftsjahr 1908 erzielen.

Export.

Der Export blieb von der allgemeinen geschäftlichen Lage ebenfalls nicht unberührt, wenngleich gut eingeführte und durch patentierte Sondererzeugnisse günstig gestellte Fabriken hierunter weniger zu leiden hatten. Das nordamerikanische Geschäft war allerdings fast während des ganzen Jahres überaus flau und erfuhr erst nach der Präsidentenwahl eine Belebung. Auch in England ließen der Linoleumhandel und -konsum im Jahre 1908 sehr viel zu wünschen übrig, und fast alle Fabriken hatten hier wie in den übrigen europäischen Staaten Ausfälle zu verzeichnen.

Aussichten.

Ueber die Aussichten des Jahres 1909 waren am Schlusse des Jahres 1908 die Meinungen noch sehr geteilt. Der allgemeine Auftragsbestand des In- und Auslandes pro 1909 eröffnete für die Linoleumindustrie keine ungünstigen Aussichten, schien aber zum Teil eine notwendige Folge der allgemeinen Zurückhaltung im Einkauf während der letzten Monate zu sein. Weiter gefallenen Rohmaterialienpreisen standen im Inlande sehr niedrige Verkaufspreise gegenüber, während für die meisten Exportgebiete infolge einer Vereinbarung mit den englischen Fabriken noch gewinnbringende Preise gewährleistet schienen. Durch allgemeine wirtschaftliche Aufbesserung ermöglichte Absatzsteigerung ist jedenfalls Vorbedingung befriedigender Geschäftsergebnisse für die deutsche Linoleumindustrie.

Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiterverhältnisse waren auch im Jahre 1908 durchaus normal; die allgemein ungünstige Lage der Industrie zeigte sich in der größeren Seßhaftigkeit der sonst sehr wechselnden jüngeren Arbeiter. Eine Reduktion der in den letzten Jahren mehrfach erhöhten Löhne war nicht durchführbar.

Zweiter Bericht.

Einem zweiten Berichte entnehmen wir noch folgendes:

Das weitere Nachlassen der durch die schlechten Geldverhältnisse gehemmten Bautätigkeit hat auch auf den Handel mit

Linoleum weiter ungünstig eingewirkt. Der Umsatz ließ noch mehr nach, und die Preise bei Submissionen für größere und kleinere Bauten wurden immer niedriger und sind jetzt geringer als diejenigen, welche die größten Großhändler den Fabriken zahlen. Dem regulären Geschäft entstand ein großer Schaden durch die großen sogenannten Partieposten, die auf den Markt gebracht wurden. Es sind dies ältere Muster oder Waren mit kleinen Fehlern, die aber die Haltbarkeit nicht beeinflussen. Diese Waren werden in Kreisen, denen es mehr auf Billigkeit als auf Geschmack ankommt, gern gekauft. Die allgemein schlechteren Zeiten haben auch das Exportgeschäft ungünstig beeinflußt, und der Umsatz ist erheblich zurückgegangen.

c) Buchbinderkaliko.

c) Buchbinderkaliko.

Auch in diesem Jahre wurde in Deutschland eine neue Fabrik für Bucheinbandstoffe etabliert. Hierdurch wurde der Preiskampf in diesem Artikel, der durch den Zusammenschluß der bestehenden Betriebe vermindert worden war, neu entfacht, zumal der Konsum zurückging. Im Auslande ist es für die deutschen Fabriken fast unmöglich, mit der englischen Produktion zu konkurrieren. Die englische Industrie ging, seitdem sie das Geschäft in Deutschland so gut wie verloren hat, um so intensiver in anderen Ländern vor. In Deutschland ist der Bedarf gegen 1907 fühlbar geringer geworden, besonders hatte das Geschäft unter der amerikanischen Krisis sehr zu leiden. Die vorjährige andauernde Hausse auf dem Baumwollmarkte zwang die deutschen Spinner und Weber, sich stark einzudecken, und sie mußten deshalb von ihren Abnehmern ebenfalls langfristige Abschlüsse verlangen. Die seit Juni 1907 bestehende Konvention aller deutschen Kalikofabriken hat unter dem Druck dieser Abschlüsse noch jetzt zu leiden. Denn obwohl die Baumwollpreise in der letzten Hälfte des Jahres 1908 enorm zurückgingen, konnten sie infolge der noch unerledigten Kontrakte nur wenig ausgenutzt werden. Der Zwischenhandel wird durch den kleinen Nutzen, den die Fabriken ihm gestatten, und durch die weit unter regulären Preisen angebotene sogenannte Partieware sehr geschädigt, da von dieser sehr große Posten auf den Markt kommen.

Die Albumbranche lag 1908 infolge des Wegbleibens Amerikas vom deutschen Markte vollständig danieder, aber nach allen Anzeichen dürften größere Aufträge für das Frühjahr 1909 zu erwarten sein. Erfreulich ist es, daß für Albums starke, gute und teure Qualitäten mehr als bisher gekauft wurden. Nur in solchen Fällen können noch englische Fabrikate mit verwandt werden.

d) Wachs- und Ledertuche.

d) Wachs- und Ledertuche.

Der Großhandel mit Wachs- und Ledertuchen hat über einen sehr schlechten Geschäftsgang zu berichten, der bereits im letzten

Vierteljahre 1907 einsetzte und die Fabriken veranlaßte, die für den 1. Jan. 1908 in Aussicht genommene Preiserhöhung zu unterlassen. Neue Aufträge gingen spärlich ein, und obwohl die Fabrikanten noch mit den Abschlüssen zu rechnen hatten, die sie zur Zeit der Hochkonjunktur für das ganze Jahr 1908 zu hohen Preisen hatten tätigen müssen, sahen sie sich im zweiten Halbjahr zu Preisermäßigungen genötigt. Der Konsum hob sich dann wieder etwas, ohne aber den normalen Umfang zu erreichen. Das in der lebhaften Geschäftszeit des Jahres 1907 vernachlässigte Exportgeschäft wurde wieder mit allen Mitteln aufgenommen, und wenn auch England die erworbenen Verbindungen festzuhalten suchte, so gelang es doch den deutschen Fabrikanten wegen ihrer besseren Ware und geschmackvolleren Muster, wieder Aufträge zu erlangen, wenn auch zu sehr schlechten Preisen.

121. Handel mit Möbelstoffen, Gardinen, Spitzen und Stickereien.

a) Möbelstoffe.

a) Möbelstoffe.

Obwohl sich das Geschäft in den ersten Monaten des Jahres 1908 flott zu entwickeln schien, war im weiteren Verlaufe ein fortgesetzter Rückgang des Umsatzes und der Beschäftigung zu konstatieren. Namentlich in der Fabrikation glatter Artikel waren bedeutende Betriebseinschränkungen zu verzeichnen. Noch verschlimmert wurde die Situation durch das fortwährende Fallen der Preise der Rohfabrikate, welches zur Folge hatte, daß die Kundschaft sich außerordentlich reserviert in der Erteilung von Aufträgen verhielt. Die Fabrikanten machten alle Anstrengungen, das Geschäft in Möbel- und Dekorationsstoffen dadurch zu beleben, daß sie solidere und farbenechtere Qualitäten und stilreinere Dessins auf den Markt brachten, jedoch war es ihnen nicht möglich, Orders in dem Maße zu placieren, wie sie es erwarteten, und besonders teure Möbelstoffe wurden wenig verlangt. Die letzten Wochen des Jahres 1908 haben wohl das Geschäft wieder angespornt, ohne aber die Verhältnisse in ausschlaggebender Weise zu beeinflussen; denn es kam namentlich in Stapelartikeln ein bedeutendes Angebot zu niedrigen Preisen zur Geltung. Auch über den Export ist nichts Günstiges zu berichten. Die Ausfuhr nach Amerika war nicht nur wie in den Vorjahren infolge der Prohibitivzölle, sondern auch infolge der schlechten Geschäftslage im allgemeinen ganz unbefriedigend.

b) Gardinen.

b) Gardinen.

Wie im Vorjahre, war auch im Berichtsjahre der Geschäftsgang im Handel mit englischen Tüllgardinen befriedigend. Wenn auch die Umsätze nicht größer waren, so ließen die Preise infolge der durch die Konvention der deutschen Webereien englischer

Tüllgardinen geregelten Produktionsweise den Grossisten einen ausreichenden Nutzen. Der allgemeine Preissturz ging nicht so rapide wie bei den glatten Baumwollgeweben vor sich, sondern vollzog sich in mäßigen Formen, so daß jeder Gelegenheit hatte, seine Lager entsprechend zu verkleinern. Die aus dem Vorjahre herrührenden Abschlüsse waren größtenteils noch zu hohen Preisen getätigt worden, wohingegen zum Frühjahr ein Preisabschlag von ca. 10 % zu verzeichnen war und für Herbstorders ein weiterer Abschlag je nach Qualität um 5—10 % eintrat, so daß wohl mit Schluß des Jahres der tiefste Stand der Preise erreicht sein dürfte. Die Verkaufspreise für fertige Ware hielten gleichen Schritt mit denen für Rohware.

In gewebten englischen Tüllgardinen erstreckte sich der Hauptkonsum nach wie vor auf Stückware, speziell in den Preislagen von 35—75 Pfg. pro Meter, teils mit vollen Blumenmustern, teils mit aparten modernen Zeichnungen. Von abgepaßten Gardinen in Länge von 3,20 m und 3,65 m fanden speziell bessere Qualitäten in Absatzgebieten, wo moderner Geschmack vorherrscht, Käufer. Besonders kamen für abgepaßte Gardinen die Künstlergardinen (französische Genre, zwei Schals und ein Lambrequin) in modernen Stilzeichnungen in Frage. — Die mit dieser Branche im Zusammenhange stehenden Artikel, wie Stores, Bettdecken, passende Bettwanddekorationen sowie englische Tülldeckchen und auch Scheibengardinen in Stückware und abgepaßt, hatten guten Absatz. Letztere wurden auch vielfach als Stückware gekauft, welche gleichzeitig als Lambrequin und Dekorationsstoff Verwendung fand. Das Geschäft in Lambrequins hatte die bisherige Bedeutung; dieser Artikel fand vorwiegend in kleineren und mittleren Provinzstädten Absatz. — Die Tüllmode in der Blusenkonfektion ist für diejenigen Fabrikanten und Grossisten, welche ihr rechtzeitig folgten, nicht ohne Nutzen geblieben. Gute englische Tülle wurden rechtzeitig in ähnlichen Musterungen auf Gardinenwebstühle gebracht, und diese Muster waren von den Originalmustern, welche auf Spitzenmaschinen hergestellt werden, im wesentlichen nicht zu unterscheiden. Die Umsätze waren nicht unbedeutend und ließen lohnenden Nutzen für alle Teile, obwohl die Preise niedriger waren als für englische Originalware. — Gestickte Gardinen hatten gleichen Absatz wie im Vorjahre. Die Preislage ist hierbei nicht von solcher Bedeutung, da die Ausmusterung und Ausführung den Preis hauptsächlich mit bestimmen. — Neben den stets gangbaren Stores und Rideaux hatten Halbstores immer noch die bisherige Bedeutung. Künstlergardinen kamen auch in gesticktem Genre in Frage. — Wie es scheint, werden für gestickte Gardinen wohl demnächst wieder mehr die Schweizer Spachtel-Gardinen und -Stores in Frage kommen, worin bereits zum Schluß des Jahres in guten Ausführungen verschiedene Ausmusterungen gebracht wurden.

c) Spitzen.

c) Spitzen.

Durch die für die Stickereibranche außerordentlich günstige Mode wurde der Artikel Spitzen etwas in den Hintergrund gedrängt. Wenn auch immerhin noch bedeutende Quantitäten verarbeitet wurden, so blieb doch im allgemeinen der Umsatz hinter dem des Vorjahres zurück. Es kam hinzu, daß verschiedentlich die sonst auf Spitzenmaschinen fabrizierten Tülle und Einsätze teilweise in billigeren Ausführungen auf Gardinenwebstühlen hergestellt wurden.

Breite Valencienne-Spitzen und -Einsätze wurden selbst für Rock- und Wäschezwecke infolge der Mode der Mullstickereivolants in vermindertem Maße gekauft. In schmalen Valenciennespitzen dürfte wohl im allgemeinen der vorjährige Umsatz erreicht worden sein, da diese als Abschlußspitzen für verschiedene Konfektionszwecke erforderlich waren. — Gewebte und gestickte Tülle für vollständige Blusen sowie für Aermel- und Passenzwecke hatten eine große Bedeutung, da diese Artikel speziell von dem Publikum bevorzugt wurden. — Spachtel-Stickereien und -Einsätze wurden wie im Vorjahre gekauft.

Die Preise der Spitzen waren im allgemeinen günstig, und der erzielte Nutzen dürfte wohl allgemein befriedigen.

Während früher Valenciennespitzen vielfach aus England und der Schweiz bezogen wurden, kommt heute bereits für die Herstellung die deutsche Fabrikation erheblich in Betracht. Es sind nicht weniger als fünf bis sechs deutsche Fabriken neu entstanden, welche trotz der englischen und französischen Konkurrenz ihre Rechnung im allgemeinen zu finden scheinen und sämtlich mit guten Resultaten arbeiten.

d) Stickereien.

d) Stickereien.

Die Mode ist für die Stickereibranche im allgemeinen außerordentlich günstig gewesen. Abgesehen von Madapolam- und Caembrickstickereien für die Wäschekonfektion, Artikel, die an und für sich in sehr bedeutenden Mengen konsumiert werden, sind speziell Mullstickereien für Negligés und Röcke zu erwähnen. Die Mode bevorzugte diese Mullgenres speziell und stellte große Ansprüche in bezug auf Ausmusterung; besonders wurde das Madeiragenre bevorzugt; daneben wurden allerdings auch andere Muster verwendet. Auch Durchzugeinsätze und -ansätze kamen viel in Frage. Einen besonderen Zweig bildeten Untertaillenstickereien von 25—28 Pfg. pro Meter an, in der Breite von ca. 32 bis 35 cm, die in großen Quanten Absatz fanden. Speziell kam hier Schiffchenware in Betracht, während in Mullstickerei hauptsächlich Handmaschinenware verlangt wurde. Die Blusen- und Kinderkleidchenkonfektion hatte in Stickereien reichlich gemustert, und zwar besonders Einsätze und gestickte Batiste in der Breite von

120 cm. Beide fanden große Aufnahme, und der Umsatz in diesem Artikel war ganz beträchtlich.

In bezug auf die Fabrikation sind irgendwelche Aenderungen nicht vorgekommen. Die heutigen Fabrikationsgebiete sind nach wie vor das sächsische Voigtland und für bessere Genres die Schweiz.

Während die für die Fabrikation notwendige Rohware im allgemeinen billiger zu beziehen war als im Vorjahre, hielten sich die Sticklöhne infolge der günstigen Mode im allgemeinen auf ihrer Höhe, so daß im Vergleich zum Vorjahre der Preisunterschied nicht allzu beträchtlich war. Es dürfte wohl eine Preisdifferenz von ca. 10 % gegen die vorjährige Preisstellung in Frage kommen.

In gestickten Languetten sowie Buntstickereien wurde der Umsatz des Vorjahres erreicht; erstere wurden für solidere Wäscheausstattungen gern gekauft, während Buntstickerei nur in einzelnen Gegenden in Betracht kam. Gewebte (Barmer) Languetten hatten bei guter Preisstellung einen bedeutenden Absatz.

122. Fabrikation von Markisen und Zelten.

Allgemeines. In der Industrie der Markisen und Zelte sind infolge der ungünstigen Konjunktur im Jahre 1908 die Absatzverhältnisse weit schwieriger gewesen, und der Umsatz blieb wesentlich hinter dem des Vorjahres zurück.

Preise. Hinzu kommt noch, daß am Anfang des Jahres die Rohmaterialienpreise verhältnismäßig hoch waren, im Laufe des Jahres aber zurückgingen, während Abschlüsse in Rohmaterialien noch zu den hohen Preisen vorlagen. So mußte man am Ende des Jahres, um bei den sowieso schon schwierigen Absatzverhältnissen Geschäfte machen zu können, teilweise unter dem Einkaufswerte Waren abzusetzen versuchen.

Arbeitslöhne. Die Arbeitslöhne waren die gleichen wie in der Zeit der Hochkonjunktur, da sie vor zwei Jahren auf drei Jahre festgelegt wurden.

Export. Das Absatzgebiet insbesondere für Zelte wird von Jahr zu Jahr immer mehr eingeengt, da das Ausland, insbesondere England, den Markt mehr und mehr an sich reißt, z. B. den Absatz nach Südafrika, der Kapkolonie, Siam usw., während die Balkanstaaten von Oesterreich und Frankreich beherrscht werden. Alle diese Länder waren früher für Deutschland hervorragende Absatzgebiete; jetzt kommen für uns nur noch deutsche Kolonien in Betracht. Auch Sibirien ist nunmehr durch die Zollverhältnisse dem deutschen Handel verschlossen.

123 Hosenträgerfabrikation und -handel.

Hosenträger. Das Exportgeschäft litt in der Hosenträgerbranche sehr unter den vorjährigen hohen Preisen. Während früher direkt feste

Orders gegeben wurden, wurden im Berichtsjahre erst Anfragen gestellt, weil die Käufer die vorjährigen Preise nicht anlegen wollten. Das Inlandsgeschäft, das zu Beginn des Jahres still war, hob sich später, so daß gegen Ende des Jahres die Fabriken vollauf beschäftigt waren. Der Preis für Gummi ist wieder gestiegen, teilweise um 10 %, doch übte dies auf die fertige Ware keinen besonderen Einfluß; sofern die übrigen Preise für Rohmaterial fest bleiben und keine großen Preisschwankungen eintreten, steht der Branche ein gutes Geschäft bevor. Zur Zeit der Hochkonjunktur konnte an Hosenträgern nichts verdient werden, da die Preise für Gummi, Baumwolle, Seidenbänder, Kupfer und Leder fortwährend stiegen und bei der Kundschaft nicht sofort höhere Preise erzielt werden konnten. Im großen ganzen werden heute meist mittlere und bessere Träger verlangt, billige Ware kommt fast nur für Jahrmarkthändler in Betracht.

124. Gürtelfabrikation und -handel.

Aenderungen in der Struktur der Branche.

Die allgemeine schlechte Geschäftslage des Jahres 1908 hat auf die Gürtelbranche wenig oder gar keinen Einfluß gehabt. Der Konsum der großen Masse des Volkes mag zwar etwas nachgelassen haben, aber die Gürtelbranche wurde dadurch nur in sehr mäßigem Umfange geschädigt, da die Mode ihr außerordentlich günstig war. Ueberhaupt hat der Gürtel heute eine ganz andere Bedeutung erlangt, als er in früheren Jahren besaß; er ist nicht nur ein notwendiges Kleidungsstück, sondern auch ein Luxusgegenstand geworden. Es genügt nicht mehr wie früher, daß sich eine Dame ein Stück Seidenband kauft und mit Stecknadeln um die Taille befestigt; heute wird ein Gürtel mit Vorbedacht und Sorgfalt ausgewählt, und die Ansprüche an Auswahl und Vielseitigkeit sind enorm gestiegen. Die Fabrikation der Damengürtel ist diesen Ansprüchen natürlich entgegengekommen und hat sich in wenigen Jahren zu großer Blüte entwickelt. Während bis vor einigen Jahren nur einige wenige Fabriken bestanden und den Bedarf leicht decken konnten, ist im Laufe der letzten vier bis fünf Jahre eine Menge größerer und kleinerer Firmen gegründet worden, so daß man wohl heute in Berlin allein hundert oder mehr Betriebe zählen kann, die sich mit der Fabrikation von Gürteln beschäftigen. Die Mode war wiederum dieser Entwicklung sehr günstig, denn die Fabrikation hat sich zu einer außerordentlich einfachen gestaltet; man brauchte nur einige Meter Band zu kaufen, Schlösser anzunähen, und der Gürtel war fertig. Die richtigen, zunftmäßigen Gürtelfabrikanten waren damit durchaus nicht einverstanden; man brauchte von der Branche nichts zu verstehen und konnte sich trotzdem leicht als Gürtelfabrikant etablieren. Dazu kam, daß die Kundschaft die fertigen Gürtel sehr leicht nachkalkulieren konnte. Die Detailgeschäfte gingen sogar daran, sich selbständig Gürtel

anzufertigen und konnten somit den Gürtelfabrikanten ganz umgehen.

Neuheiten. Kaum in einer anderen Branche werden so viel Neuheiten gebracht wie in dieser. Es haben sich im Laufe der Zeit zahlreiche Bandfabrikanten diesem Artikel zugewandt und überstürzen sich fast mit der Hervorbringung von Neuheiten und Veränderungen. Besonders in St. Etienne, dem Hauptsitz der diesbezüglichen Fabrikation in Frankreich, werden sogenannte Brokatbänder, d. h. mit Gold- und Silberfäden durchwirkte Bänder, in sehr großer. reicher Auswahl hergestellt. Die einheimische Fabrikation, deren Hauptsitze Barmen und Elberfeld sind, bemüht sich, ihren Lehrmeister, der die Franzosen in Sachen der Mode nun einmal sind, zu erreichen, wenn nicht zu übertreffen; denn nicht alles, was in Frankreich gebracht wird, ist für den deutschen Geschmack verwendbar. Die von dort herübergebrachten Ideen werden allerdings gern aufgegriffen, verändert und dem Geschmack und der Kaufkraft des deutschen Publikums angepaßt. Die fortwährend hervorgebrachten Neuheiten zeitigten auch einen großen Uebelstand; denn wenn ein neuer Artikel herauskam, war der Vorrat an der betreffenden Ware gewöhnlich so knapp, daß man den größten Teil seiner Orders nicht ausführen konnte. War man aber endlich besser auf den neuen Artikel eingerichtet, so war schon wieder etwas anderes, neues erschienen, und der vorhergehende Artikel hatte seine Rolle ausgespielt; man behielt die Ware zurück und mußte sie, um die Lager nicht zu sehr anzufüllen, zu niedrigem Preise verschleudern.

Gummigürtel. Im Jahre 1908 schien sich eine gewisse Stabilität insofern anzubahnen, als die Mode die Gummigürtelbänder stark begünstigte. Man bringt auch darin die wunderbarsten Effekte.

Preise der Rohstoffe. Die Preise der Rohmaterialien sind im Berichtsjahre wie in vielen anderen Branchen erheblich zurückgegangen. Auf die Gürtelbranche ist aber der Auf- und Niedergang dieser Preise von weniger großem Einfluß; die Preise ihrer Artikel hängen viel mehr von der Mode und von dem verfügbaren Vorrat ab als von dem Preis des Rohmaterials.

125. Korsettindustrie und -handel.

Erster Bericht.

Erster Bericht. Allgemeines. Die für die Korsettindustrie äußerst günstige Mode hat überall belebend auf das Geschäft gewirkt. Besonders waren die Fabrikanten des besseren Genres bis Pfingsten sehr stark beschäftigt, und man konnte, im Gegensatz zu früheren Jahren, wahrnehmen, daß das Geschäft auch nach Pfingsten nicht viel nachließ. Die erzielten Preise ließen viel zu wünschen übrig. Der Grund hierfür ist darin zu finden, daß einige Rohmaterialien im Preise gesunken waren und die Abnehmer nunmehr glaubten, ein Anrecht auf niedrige Preise sämtlicher fertigen Waren zu

haben, obwohl jeder Fabrikant noch reichlich mit Rohmaterialien zu hohen Preisen versehen war.

Kartellierungsbestrebungen und Interessengegensätze in der Fabrikation.

Die von dem Verein Deutscher Korsett-Industrieller angestrebte Konvention ist nicht zustande gekommen. Es hat sich vielmehr eine große Spannung unter den Vereinsmitgliedern bemerkbar gemacht, weil die Interessen der einzelnen Korsettfabrikanten vollständig verschieden sind. Die Berliner Fabrikanten fabrizieren besseren Mittelgenre und elegante Korsetts, Sachsen und Württemberg nur den billigeren Genre, wogegen Köln den feineren Genre kultiviert. Eine andere Interessengemeinschaft bilden die Filialeninhaber. Allein in Berlin besitzen drei Fabrikanten zusammen ca. 140 Filialen. Auch die Abnehmer der einzelnen Fabrikanten für Engrosware sind vollständig verschieden. Diejenigen Fabrikanten, welche mit Warenhäusern arbeiten, können nur dann auf Orders rechnen, wenn sie sich gewissermaßen an einer Submission beteiligen. Das bedingt einen scharfen Preiskampf. Dagegen können diejenigen Fabrikanten, welche mit Spezialgeschäften arbeiten, zwar bessere Preise erzielen, aber nicht auf geschlossene Orders rechnen.

Mode.

Als Hauptmode ist noch immer das „Gerade Front-Korsett“ zu betrachten, das sich deshalb einer großen Beliebtheit erfreut, weil es den hygienischen Anforderungen in weitgehendstem Maße entspricht. Es ist anzunehmen, daß diese Form mit wenigen Variationen auch noch weiter die herrschende Mode bleibt. Das „Direktoirekorsett“, bestehend aus weichen Stoffen, scheint sich in Deutschland nicht bald einbürgern zu können, weil die deutsche Frau mit ihren soliden Anschauungen, im Gegensatz zu der Pariserin, welche sich ihren Korsettschrank hält, gewöhnlich nur eins, höchstens zwei Korsetts besitzt, und die weichen Korsetts sich bei fortwährendem Tragen sehr leicht ausdehnen.

Materialien.

Als Stoffe werden noch immer Jacquarddrelle und Jacquardbatiste bevorzugt, dunkle Stoffe verschwinden immer mehr vom Markte. Als Einlagen verwendet man für billige Genres Stahl und Spiralfedern, für bessere Horn und Fischbein. Echt Grönländer Walfischbein verarbeiten zumeist nur noch die Korsettspezialisten und feine Spezialgeschäfte. Die englische Spitze verschafft sich immer mehr Eingang, weil sie eleganter wirkt und nicht teurer als die sächsische ist.

Wettbewerb mit Paris.

Das Spezialgeschäft hat sich auch im letzten Jahre gut entwickelt. Es wurden in Deutschland die elegantesten Korsetts zum Preise von 40—100 Mk. pro Stück und teurer angefertigt, welche früher in Paris gekauft wurden. Trotz der Anstrengungen der Pariser Fabrikanten bürgert sich das deutsche Korsett von Jahr zu Jahr mehr ein.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Allgemeines.

In den ersten Monaten des Berichtsjahres machte sich der am Schlusse des vorhergehenden Jahres einsetzende schwächere

Geschäftsgang weiter bemerkbar. Der verminderte Konsum resultierte aus dem zurückgegangenen Bedarf. Infolge des günstigen Frühjahrswetters und des nahenden Pfingstfestes entwickelte sich in den folgenden Monaten ein lebhafteres Geschäft, so daß der Ausfall im Warenabsatz wieder eingeholt werden konnte. Daß diese Geschäftslage nicht lokaler, sondern allgemeiner Natur war, zeigte der im Reichsarbeitsblatte veröffentlichte Monatsbericht des Kaiserlichen Statistischen Amts für das Deutsche Reich. Es heißt dort in der Maiausgabe über die Korsettindustrie, daß sie noch im April unter einer weiteren Verschlechterung des Geschäftsganges zu leiden hatte; das Juniheft hingegen berichtet schon von einer Verbesserung der Lage gegen den Vormonat. Auch die späteren Monate brachten zufriedenstellende Ergebnisse, wenn auch kleinere Quanten als früher umgesetzt wurden. Es rührte dies wohl daher, daß im allgemeinen, im Gegensatz zu früher, wesentlich teurere Korsetts gekauft wurden. Dies hing mit der herrschenden Mode zusammen. Das früher moderne kurze Korsett war billiger, weil es weniger Material und Arbeitslohn erforderte, während die im Berichtsjahre modernen langen Korsetts entsprechend teurer waren. Aber auch der verfeinerte Geschmack förderte den Absatz von besseren Waren. Die Konsumenten kauften lieber seltener, aber dann bessere Qualitäten als früher.

Mißstände in der Regulierung.

Die Korsettbranche hatte im Berichtsjahre allen Grund, mit der Regulierungsweise der Abnehmer mehr als früher unzufrieden zu sein. Die Kundschaft, die von denjenigen Lieferanten, welche Konventionen angehören, zur Zahlung scharf herangezogen wird, setzt die Korsettlieferanten bei der Regulierung hintenan, und eine Kreditinanspruchnahme bis zu neun Monaten ist daher keine Seltenheit.

Kartellierungsbestrebungen.

Alle Bemühungen, einen Zusammenschluß sämtlicher deutscher Korsettfabrikanten zur Wahrung ihrer Interessen zustande zu bringen, scheiterten bisher an dem Widerstande einiger weniger, aber sehr maßgebender Firmen.

Die einzelnen Kategorien der Abnehmer.

Der Absatz verteilt sich in der Hauptsache auf Warenhäuser, Sortimentsgeschäfte und kleinere Spezialgeschäfte, während Grossisten die billigere sächsische und württembergische Ware bevorzugen. Ein wesentlicher Teil der Berliner Produktion in Korsetts geht durch direkten Verkauf in den eigenen Detailgeschäften einiger Fabrikanten in die Hände des Publikums über.

Preise der Rohmaterialien.

Die zur Herstellung von Korsetts erforderlichen Rohmaterialien, namentlich Baumwollwaren, sind billiger geworden, während bei Schließen und Stahlstäben, trotz Rückganges der Preise der Rohmaterialien, die Federstahlwarenkonvention an den alten Preisen fast durchweg festhielt. Fischbein in den besten Qualitäten (Grönlandwal) ist zwar im Preise etwas niedriger

geworden, der Verbrauch ist aber dennoch gering, weil in der Korsettindustrie das billigere Finnfischbein, welches durch Imprägnieren usw. verbessert und dadurch haltbarer geworden ist, vielfach bevorzugt wird; grönländisches Fischbein wird nur noch von ersten Spezialgeschäften für erstklassige Ware verwendet.

Arbeiterverhältnisse.

Da die Korsettnäherei schwierig zu erlernen ist, sind geschulte Arbeitskräfte nach wie vor schwer zu erhalten. Es machte sich aber in den letzten Monaten des Berichtsjahres ein etwas größeres Angebot bemerkbar, weil infolge des schwachen Geschäftsganges, teils durch Verkleinerung von Betrieben, teils durch Liquidationen, Arbeitskräfte frei wurden.

126. Schirmfabrikation und -handel.

Allgemeines.

Die Schirmbranche blickt auf ein Jahr voller Enttäuschungen und Mißerfolge zurück. Die Gründe liegen zunächst in der Tatsache, daß Sonnenschirme bei der deutschen Kundschaft nicht mehr in dem Maße beliebt sind wie in früheren Jahren. Die Anstrengungen, welche die Branche machte, und die zur Bemusterung ganz neuer Genres führten, wie sogenannter japanischer oder vielteiliger Fassons, hatten nicht den gewünschten Erfolg. Ferner wurde das Geschäft in Regenschirmen außerordentlich beeinträchtigt durch die anhaltend trockene Witterung in den für diesen Artikel wichtigsten Monaten September, Oktober und November, so daß das Geschäft zeitweilig ganz brach lag und die Betriebe durchweg schwach beschäftigt waren. Das Niveau der Preise für die fertigen Schirme geht fortwährend herunter, ein Beweis für die geminderte Kaufkraft des Publikums. Das Weihnachtsgeschäft war das denkbar ungünstigste seit Jahren und hat sowohl qualitativ wie quantitativ gleichmäßig enttäuscht. Den außerordentlich hohen Preisen für Rohmaterialien am Beginn des Jahres folgte eine panikartige Abwärtsbewegung, speziell in klassischer Seide, und da die meisten Abschlüsse zu Beginn des Jahres getätigt wurden, wurde vielfach mit Verlust gearbeitet.

Mode.

Die Mode in Regenschirmen war sehr vielgestaltig. Bei Damenschirmen überwog der farbige Entoutcas, der in sehr schönen und geschmackvollen Dessins, hauptsächlich in Schotten- und Chinés-Effekten, geliefert wurde; auch versuchte man den mehrteiligen (12 und 16 Stangen) Schirm für Herren und Damen mit Erfolg einzuführen. Bei Stöcken waren wiederum Naturstöcke bevorzugt; von Phantasiegriffen waren besonders beliebt helle Hornstöcke mit eleganten englischen Beschlägen; vielfach sah man auch Hornrundhaken mit echten einfachen Goldringen. Auch wurden von hiesigen Fabriken prächtige Hornimitationen in Zelluloid geliefert, welche sehr guten Absatz fanden, weil das vorhandene Hornrohmaterial nicht ausreichte, um gerade in diesem Spezialartikel der vorhandenen Nachfrage zu genügen.

Schirmposamentenbranche.

Die Schirmposamentenbranche war ebenfalls nur mäßig beschäftigt, obwohl sie Hervorragendes in effektvollen Gehängen für Schirmgriffe geleistet hat.

Einfluß der Konvention auf die Branche.

Die Schirmfabrikation kennt keinen Zwischenhandel; die Fabrikanten müssen also zeitig bestellen, um in der Saison nicht ohne Ware zu sein, und können auch nicht auf das Entgegenkommen der Stoffabrikanten rechnen, da diese syndiziert sind und ihre Lieferungs- und Zahlungsbedingungen mit der rücksichtslosesten Härte handhaben. Infolgedessen suchen die Schirmfabrikanten ihre Schlüsse außerordentlich vorsichtig zu machen, und wenn darin auch auf die Dauer eine Gesundung des Geschäfts liegen mag, so hat doch die Einschränkung des Bedarfs aus Furcht vor allzu strenger Handhabung der Konventionsbedingungen ein weiteres Moment zur Verschlechterung des Geschäftsganges gebildet. Die Detaillisten decken aus Furcht vor den Syndikaten mit ihren verschiedenen Zahlungs- und Lieferungsbedingungen jetzt vielfach nur den augenblicklichen Bedarf. Nach der Ansicht angesehener Firmen der Branche ist der Uebergang ein zu unvermittelter gewesen, und ein guter Teil der allgemeinen Klage über das schlechte Geschäft ist nur auf die Tatsache zurückzuführen, daß die Detaillisten ihren Bedarf künstlich eingeschränkt haben. Diese Firmen halten es für wünschenswert, daß eine Einheitskondition in der Textilbranche zustande kommt, die sich sehr wohl durchführen ließe, und die eine große Erleichterung für die Detaillisten bedeuten würde.

Export.

Der Export fertiger Schirme aller Art ist gegen 1907 weiter erheblich zurückgegangen. Seine guten alten Absatzgebiete hat Deutschland vollständig verloren.

Neue Steuern für die Industrie.

Nachdem die Zollpolitik den Export von Schirmen nahezu vernichtet hat, wird die Zukunft der Branche weiterhin in Frage gestellt durch die neuen Steuervorlagen (Gas- und Elektrizitäts- und Inseratensteuer), welche gerade den Mittelstand in besonders harter Weise belasten.

127. Fabrikation und Handel in Seilerwaren.

Allgemeines.

Die Konvention, die unter den Bindfadenfabriken im Jahre 1905 geschlossen wurde, hat nach Ansicht der Interessenten für die Jahre 1906 und 1907 Gutes geleistet. Auch noch im ersten Quartal 1908 konnte man den günstigen Einfluß der Konvention beobachten, bis Anfang Mai 1908 eine Unsicherheit der allgemeinen Geschäftslage eintrat, welche die Befürchtung nahelegte, daß eine Wandlung der Konjunktur bevorstehe. Diese Voraussicht bestätigte sich. Es flaute das Geschäft im Mai derartig ab, daß trotz größter Anstrengung der Rückgang des Absatzes nicht aufgehalten werden konnte. Die Ungunst der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse veranlaßte die Fabrikanten, auf beschleunigte Abnahme der schwebenden Abschlüsse zu drängen,

während man noch kurz zuvor froh war, seine Bestellungen nach drei bis vier Monaten geliefert zu erhalten. Die billigeren Verkäufe einiger Außenseiter veranlaßte den Verband der deutschen Bindfadenfabriken und Hanfspinnereien, im August die Preise für bessere Qualitäten um 10 % und für billigere Sorten um zirka 20 % herabzusetzen. Diese plötzliche bedeutende Herabsetzung der Preise, welche die Lager der Berliner Händler entwertete, wurde von manchen Fachleuten für voreilig gehalten, da der Absatz von Bindfaden nicht forciert werden kann, sondern der Konsum sich einzig und allein nach dem Geschäftsgange der gesamten Industrie richtet. Trotzdem wurden später die Preise von neuem, und zwar bei besserer Qualität um 10 Pfg. pro Kilogramm resp. 5 Pfg. pro Kilogramm, d. h. durchschnittlich um ca. 8 % herabgesetzt. Das Motiv zu dieser abermaligen Herabsetzung der Preise, die wiederum den Grossisten schwere Verluste bereitete, ist in der Absicht zu erblicken, auf die Außenseiter einen Druck auszuüben. Auch diese Maßnahme wurde vielfach getadelt, besonders da sie in eine Zeit fiel, in der eine Belebung des Geschäftes zu verzeichnen war und die Preise des Rohmaterials eher im Steigen als im Fallen begriffen waren. Auch in den beiden letzten Monaten des Jahres 1908 gestaltete sich das Geschäft ungünstig; die Preise wurden wiederum ermäßigt. Betrug der Durchschnittsverdienst bei regulärer Konjunktur bisher 5—8 %, so ist der Verlust, mit dem gegen Ende des Berichtsjahres gehandelt wurde, auf ca. 12—15 % zu veranschlagen. Eine Aufbesserung der Lage ist vorläufig nicht in Aussicht; die ungünstigen Witterungsverhältnisse brachten jedem Grossisten einen Minderumsatz, und die Ueberproduktion ist so bedeutend, daß man bei Abfassung dieses Berichtes seine Aufträge in wenigen Tagen ausgeführt erhalten konnte. Rohmaterial in russischem und italienischem Hanf war reichlich vorhanden, so daß das Angebot stärker als die Nachfrage war. Günstig lag der Absatz von Garbenbindegarn. Die Fabriken waren in diesem Artikel stark beschäftigt und mit Aufträgen bis in den Sommer 1909 versehen.

Die Ausfuhr, insbesondere nach den deutschen Kolonien, Schweden, Holland und England, war im Berichtsjahre ebenso groß wie 1907; der Export nach Bulgarien, Serbien und den übrigen Balkanstaaten war durch die dortigen hohen Zollsätze immer noch gänzlich unterbunden. Der Absatz nach Italien wird stets geringer, weil dieses Land selbst Hanf baut und in neuester Zeit in größerem Maßstabe selbst Bindfaden fabriziert. Ausfuhr.

Ueber langsame Zahlungsweise wird nach wie vor geklagt, trotzdem sind auf der ganzen Linie Zahlungsstockungen oder Konkurse bisher nicht eingetreten. Zahlungsweise.

Der Arbeitermangel hat nachgelassen, die Löhne kamen denen des Jahres 1907 gleich. Löhne.

Umsatz in Berlin.

Der Umsatz in Seilerwaren in Berlin beläuft sich auf ca. 7½ Mill. Mk.

128. Fabrikation von Netzen.

Allgemeines.

Der auf fast allen Gebieten des Handels und der Industrie bemerkbare Rückgang der Konjunktur hatte zur Folge, daß die Preise für Baumwollgarne und Hanfgarne und demzufolge auch für Netze zurückgingen. Ebenso wie in Deutschland ging die Kaufkraft auch im Auslande zurück, so z. B. in Rußland, das mit seinen großen Binnenmeeren das Hauptabsatzgebiet der deutschen Netzindustrie bildet. Die dortigen Verhältnisse haben sich noch immer nicht gefestigt, auch war der Fischfang bei weitem nicht so reich und ergiebig wie in vorhergehenden Jahren und demzufolge die Kaufkraft und Aufnahmefähigkeit minder groß. Um der Stockung im Absatz zu begegnen, mußte die Produktion durch Verkürzung der Arbeitszeit und durch Stilllegung eines Teiles der Maschinen eingeschränkt werden.

Zollverhältnisse.

Auch durch die Zollverhältnisse wird die deutsche Netzindustrie äußerst geschädigt. Der deutsche Einfuhrzoll für Baumwollgarn beträgt 40 Mk. pro 100 kg, der für Netze aus diesem Garn dagegen nur 3 Mk. Dieser Umstand veranlaßte die Engländer und Holländer, bei denen sich die gleichen Absatzschwierigkeiten bemerkbar machten, ihr Hauptaugenmerk auf Deutschland zu richten und sich diese Zollverhältnisse zum Schaden der deutschen Netzindustrie zunutze zu machen. Petitionen der deutschen Netzfabrikanten an den Reichstag und andere in Frage kommenden Stellen um Beseitigung des Mißverhältnisses der Garn- und Netzzölle sind bisher vergeblich gewesen und werden es wohl auch in Zukunft bleiben. Wenn der erwähnten Zollanomalie in absehbarer Zeit nicht abgeholfen wird, so könnte sich manche deutsche Netzfabrik gezwungen sehen, ihren Betrieb nach dem Auslande zu verlegen.

Die Lage der deutschen Netzindustrie hat sich dadurch noch wesentlich verschlechtert, daß in den wichtigsten ausländischen Absatzgebieten in den letzten Jahren der Netzzoll bedeutend erhöht wurde, z. B. in Norwegen, Oesterreich und in der Schweiz. Auch in Spanien und Rußland ist eine Erhöhung des Netzzolles auf das Zehnfache in Aussicht genommen. Bei Inkrafttreten dieses Zollsatzes würde jede weitere Ausfuhr nach dort ausgeschlossen sein. Nach Italien und Frankreich ist bei den hohen Zollschranken gleichfalls fast jedes Geschäft unmöglich, und in all diesen Ländern blüht eine heimische Netzindustrie. Je mehr aber die anderen Länder ihren Zoll erhöhen, in desto größerem Umfange werden England und Holland sich dem deutschen Markte zuwenden, um den Ausfall wieder wettzumachen, der in ihrem Auslandsgeschäft auf diese Weise entstehen muß.

Von unterrichteter Seite geht den deutschen Netzfabriken die Mitteilung zu, daß die französische Regierung beabsichtigt, den Einfuhrzoll auf Fischnetze um 20 % zu erhöhen. Der bisherige Zoll für diesen Artikel ist bereits außerordentlich hoch und beträgt je nach der Feinheit der Baumwollgarne 90—400 Frcs. pro 100 kg. War bei dem bisherigen Zoll die Einfuhr nach Frankreich schon sehr erschwert und für den Fabrikanten sehr wenig lohnend, so würde eine weitere Erhöhung unsere deutsche Netzindustrie auf das empfindlichste treffen und die Einfuhr von Fischernetzen aus Deutschland nach Frankreich vollständig unmöglich machen. Gegenüber den wenigen kleinen französischen Netzfabriken mit ihrer geringen Produktion sind die deutschen Netzfabriken mit ihrer großen Produktion zur Hauptsache auf das Ausland angewiesen.

Bedauerlich ist, daß die großen Heringsfischereigesellschaften an der Nordsee, denen vom Staate jährlich Hunderttausende von Mark bewilligt werden, ihren gesamten Bedarf an Heringsnetzen aus Baumwollgarn ausschließlich im Auslande decken und die einheimische Netzindustrie in jeder Weise unberücksichtigt lassen, obwohl es nicht mehr als recht und billig wäre, daß sie wenigstens ihren Bedarf bis zur Höhe der Unterstützungen wieder den deutschen Steuerzahlern zugute kommen ließen. Auch in dieser Angelegenheit werden seit Jahren erfolglos Eingaben von seiten der deutschen Netzfabrikanten an die zuständigen Behörden gerichtet.

129. Lumpen- und Baumwollabfälle.

Lumpen.

Die Lage des Lumpenhandels war im Jahre 1908 überaus ungünstig. Auf diejenigen Sorten, für welche Amerika ein Hauptabnehmer ist, kamen bis zur Präsidentenwahl nur minimale Aufträge, und auch die Präsidentenwahl brachte keinesfalls die erwartete größere Besserung. Zudem geht das Geschäft bei den inländischen Papierfabriken, namentlich bei denjenigen, welche feinere Papiere herstellen, nicht besonders gut, so daß die Preise für die dazu verwendeten Lumpen nach dem großen Rückgange sich nicht wieder erholen konnten. Die Preise für wollene Lumpen für die Kunstwollfabrikation verfolgten vom Anfange des Jahres an die ersten sechs Monate hindurch eine ständig rückläufige Bewegung. Die Tuchfabriken waren bis zum September schlecht beschäftigt und kauften deshalb Rohmaterialien nur in sehr unbedeutenden Mengen. Seit Ende Oktober besserte sich das Geschäft bei den Fabriken; dazu trat die Festigkeit der Anfang Dezember beginnenden Londoner Wollauktion, welche zur Folge hatte, daß auch wollene Lumpen im Preise anzogen, einzelne Sorten mehr, andere weniger.

Baumwollabfälle.

Für den Handel mit Baumwollabfällen und die Verarbeitung dieses Rohmaterials war das Jahr 1908 so ungünstig, wie bisher

wohl noch nie ein Jahr. Außer der Lage des Rohbaumwollmarktes trug hierzu der Umstand bei, daß sowohl die Baumwollabfallspinner wie auch andere Fabrikanten, namentlich der Stoffbranche, um den Absatz kämpfen mußten, die Lager durchweg überfüllt waren und daher eine wesentliche Einschränkung des Bedarfes stattfand

130. Filzfabrikation und Handel.

Die wirtschaftliche Depression wirkte im Jahre 1908 auf den Filzhandel störend ein. Namentlich machte sich dies in der Weise bemerkbar, daß größere Bestellungen außerordentlich selten waren und daß ferner auch bei Bedarfsartikeln, wie z. B. Polierscheiben, der Konsum bei den einzelnen Firmen kleiner war. Auch in der Filzschuhfabrikation war der Absatz bei weitem nicht so groß wie im Jahre 1907; dagegen wirkte die abnorm kühle und trockene Witterung im November 1908 wieder sehr fördernd auf den Absatz in Filzen an diese Branche ein. Die Rohmaterialienpreise, namentlich die von Haaren, erhielten sich auf der alten Höhe, ja, sie wurden sogar zum Teil noch höher als im Jahre 1907.

131. Hutfabrikation.

Seidenhüte.

In der Fabrikation von Seidenhüten war der Geschäftsgang nach wie vor sehr schlecht. Der Konsum scheint sich nicht heben zu wollen. Die Preise für Rohmaterialien sind gewichen.

Wollfilzhüte. Erster Bericht. Herrenhüte. Allgemeines.

In der Fabrikation der Herrenwollfilzhüte kam gegen Ende des Jahres 1907 eine Vereinigung fast aller Fabrikanten von steifen Wollhüten endgültig zustande. Diese Konvention hat durch Festlegung des Preises für den billigsten steifen Hut, sowie für verschiedene andere Sorten, ein einheitliches Preisniveau geschaffen und die unleidlichen Unterbietungen, wenn auch immer noch nicht ganz, so doch in der Hauptsache beseitigt. Die allgemeine geschäftliche Depression machte sich natürlich auch in der Herrenhutbranche bemerkbar, und wenn auch der Ordereingang zu den verschiedensten Zeiten zu wünschen übrig ließ, so war doch immerhin die Fabrikation des steifen Wollhutes infolge der Preisregelung lohnender als in früheren Jahren.

Rohstoffpreise.

Die Preise für sämtliche Rohmaterialien wie Wolle, Schellack, Seide, Bänder und Hutleder waren schon zu Anfang des Berichtsjahres durch allmählichen Rückgang wieder auf der regulären Basis angelangt und haben, abgesehen von einigen Schwankungen, diesen Stand durchweg behauptet.

Mode.

Obwohl gegen Mitte des Jahres die Mode sich sehr stark dem weichen Männerhut, besonders in den grünen Nuancen, zuwandte und sich diese Mode auch bis zum Schluß des Jahres immer mehr einbürgerte, war ein wesentlicher Rückgang in dem Konsum des steifen schwarzen Wollhutes kaum zu merken. Es ist jedoch nicht ausgeschlossen, daß beim Weiterumsichgreifen dieser Mode

der Konsum des steifen Wollhutes für kurze Zeit nachlassen wird, um dann, wie stets bisher, in desto größerem Maßstabe zu wachsen.

Der Export von Herrenwollfilzhüten hat eine nennenswerte Vergrößerung durch Aufschluß eines neuen Absatzgebietes nicht erfahren; er bewegte sich vielmehr in den bereits bekannten Grenzen. Export.

Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war im allgemeinen durchaus zufriedenstellend; nennenswerte Differenzen sind nicht vorgekommen. Arbeiterverhältnisse.

Bei Damenhüten hat sich auch in diesem Jahre wiederum die glatte Qualität behauptet; sie beherrschte durchweg den Markt. Damenhüte. Konditionen.

Durch Zusammenschluß einiger ersten Firmen der Damenwollhutfabrikation konnten in der Hauptsache einheitliche Konditionen, sowie auch vereinzelt Mindestpreise für gewisse Sorten festgelegt werden. Trotz alledem hat sich gerade von seiten der kleineren Betriebe, die nicht der Vereinigung angehörten, eine unangenehme Preisdrückerei bemerkbar gemacht, die natürlich den ganzen Markt ungünstig beeinflussen mußte.

Die Moderichtung der Formen war nur zu Anfang der Saison schwankend, um sich dann desto intensiver ausschließlich den großen Formen zuzuwenden. „Der große Damenhut“ wurde sehr bald populär, und für kleinere und mittlere Formen bestand absolut kein Interesse mehr. Der „große Hut“, der naturgemäß auch sehr viel in Seide garniert wurde, ist jedoch viel zu teuer, als daß diese Mode bei dem konsumierenden Publikum festen Fuß hätte fassen können, so daß letzteres hauptsächlich den sog. Oterohut (einen weichen Reisehut mit großem Rand) bevorzugte, wovon dann auch bedeutende Mengen spielend Absatz fanden. Daneben behaupteten sich ferner die Caplines, die in bezug auf Umfang der herrschenden Mode ohne wesentliche Preiserhöhungen leicht anzupassen waren. In bezug auf Farben waren hauptsächlich die grünen Töne bevorzugt, während sich daneben auch Marine- und Tabaknuancen behaupteten. Die weiße Farbe wurde ebenfalls sehr begehrt, um dann zum Schluß der Saison ausschließlich der schwarzen Farbe Platz zu machen. Mode.

Die Arbeiter- und Exportverhältnisse entsprachen durchweg denen der Herrenwollhutindustrie.

Einem zweiten Berichte über Wollfilzhüte entnehmen wir folgendes: Zweiter Bericht.

Das Jahr 1908 brachte für die Produktion dieses Artikels große Ueberraschungen. Die Mode, welche zu Beginn des Jahres ausschließlich den schwarzen, steifen Hut bevorzugte, teilte sich im Laufe des Sommers, indem sie daneben auch den grünlichen, weichen Hut begünstigte. Während das Geschäft bis Ostern in steifen, schwarzen Hüten zufriedenstellend, in weichen, schwarzen Hüten dagegen ganz außerordentlich schwach war, so daß in letzterem Artikel fast alle Lager gefüllt blieben, trat zum Herbst Herrenhüte.

der grüne Hut außerordentlich schnell auf den Markt und brachte einen überraschenden Umsatz. Während die Monate Mai und Juni allen Fabriken und Grossisten eine außergewöhnlich stille und umsatzlose Zeit brachten, war vom Juni bis in den Oktober hinein das Geschäft außergewöhnlich lebhaft. Dieses Geschäft teilte sich zwischen schwarzen gesteiften Hüten und grünlichen weichen Hüten. Bei den Preiskalkulationen waren die Fabrikanten von der Annahme ausgegangen, daß die Wollpreise noch weiter weichen würden. Zur Ueberraschung aller Fabrikanten wurden aber die besseren Wollen im Preise fest und zogen teilweise in den feinen Qualitäten sogar an, so daß mancher Fabrikant bei seiner Kalkulation nicht auf den gewünschten Nutzen kam.

Damenhüte.

In Damenhüten war im Berichtsjahre das Geschäft außergewöhnlich rege, jedoch brachten auch hierin die Moden große Ueberraschungen. Bei vielen Fabrikanten blieben große Mengen Rohware übrig, weil in der Mitte der Saison weiche Formen für Damen gekauft wurden, hauptsächlich in weißer Farbe, worauf niemand vorbereitet war; jedoch brachten diese Artikel den Fabrikanten sowohl als den Zwischenhändlern den normalen Nutzen; das Geschäft war zufriedenstellend.

Die Voraussetzungen für den Absatz von Herrenhüten in das Ausland sind leider nicht günstig. Die hohen Zölle aller umliegenden Staaten erschweren und verkleinern den Absatz dorthin beträchtlich.

Arbeiterverhältnisse.

Durch das Weichen der Preise der Hutfournituren, wie Leder, Hutbänder, Futteratlasse, konnten im großen und ganzen einzelne kleine Nachteile, die sich bei der Kalkulation herausstellten, ausgeglichen werden, wie z. B. kleine unbedeutende Erhöhungen der Arbeitslöhne, die ja fast in jeder Saison unausbleiblich sind. Streiks und Lohnbewegungen in größerem Umfange sind nicht vorgekommen, vielmehr sind in der Hutbranche die Verhältnisse augenblicklich ruhig und geordnet.

Damenhüte aus Stroh und Filz.

Sommersaison.

Als Material für Damenstrohhüte begünstigte die Mode in der Sommersaison 1908, wie im Vorjahre, schmale Bast- und Hanfgeflechte, so daß die Fabrikanten mit Aufträgen stets reichlich versehen waren. Da die Hüte immer größere Dimensionen annahmen, war die Herstellung viel langwieriger als sonst, und es machte sich auch in diesem Jahre der Mangel an geeigneten Arbeitskräften für die Näherei sehr bemerkbar. Die Anregung, durch Aufnahme der Strohhutnäherei unter die Lehrgegenstände der weiblichen Fachschulen diesem Mangel abzuhelfen, ist gewiß sehr dankenswert, doch besteht leider die Schwierigkeit, daß die Näherinnen nur während der einen Hälfte des Jahres hinreichend beschäftigt werden können, da der, häufig sehr rasche, Wechsel der Mode ein Vorarbeiten im größeren Maßstabe unmöglich macht. Immerhin sind Verhandlungen mit dem Kuratorium der städtischen Webeschule eingeleitet worden, die Aussicht auf Erfolg

haben, da sich die Interessenten zur Zeichnung eines Garantiefonds bereit erklärten.

Wintersaison.

Das Wintergeschäft wollte sich wegen der im Oktober herrschenden warmen Witterung zuerst nicht recht entwickeln; Stoffhüte, namentlich aus Epinglèstoff in Verbindung mit Samt angefertigt, taten dem Filzhute vielfach Abbruch. Der Damenhut nahm auch während der Herbstsaison ganz ungeahnte große Dimensionen an, doch dürfte der Umfang der Hüte, soweit man in Modeangelegenheiten Voraussagen machen kann, nunmehr wohl an der Grenze des Möglichen angelangt sein und der Rückschlag nicht ausbleiben. Am Schlusse der Wintersaison fanden große Toques, aus Pelz und gerauhten Flauschstoffen gearbeitet, gute Aufnahme.

Festlegung der Zahlungskonditionen.

Der Verband der Hutfabrikanten und Grossisten hat durch einheitliche Festlegung der Zahlungskonditionen versucht, der bisher auf diesem Gebiete innerhalb der Branche herrschenden Vielseitigkeit entgegenzuarbeiten. Diese Bemühungen würden von noch größerem Erfolge gekrönt sein, wenn die Besserung von unten käme, das heißt, wenn das Privatpublikum sich gewöhnen würde, prompter zu regulieren. Es unterbleibt dies häufig nur aus Nachlässigkeit, und dieser Uebelstand schädigt namentlich die kleinen Modistinnen, die ohne belangreiches Betriebskapital arbeiten, außerordentlich, umsomehr, als diese nicht wagen, ihre Kundschaft an die Begleichung der häufig unglaublich lange Zeit ausstehenden Beträge zu erinnern.

132. Künstliche Blumen und Putzfedern.

Künstliche Blumen.

Geschäftsgang im allgemeinen.

Bei Beginn der Berichtsperiode war die Berliner Blumenindustrie stark beschäftigt, Aufträge liefen reichlich ein, zur Modellhutausstellung wurden neben Rosen auch Geranien und kleine Mohne in größeren Quantitäten gekauft, so daß dies Geschäft nichts zu wünschen übrig ließ. Bis Ostern war die Beschäftigung sehr befriedigend. Dagegen flaute die Stimmung nach dem Feste merklich ab, Rosen schienen etwas vernachlässigt zu werden, dagegen wurden Kornblumen, Essigrosen und sonstige Phantasieblumen verlangt. Durch die starke Verwendung von Phantasiefedern wurde in der Hochsaison das Geschäft in künstlichen Blumen weiter beeinträchtigt, das Ausland versagte auch größtenteils, so daß im großen und ganzen der Verlauf der Sommersaison wenig befriedigte. Auch die Aufnahme der neuen Wintermuster war nicht so befriedigend wie im Vorjahre, und die bis Juli einlaufenden Winteraufträge fielen demgemäß auch geringer aus. Die Wintermodellhüte brachten wenig Blumen, etwas große Seidenrosen und Mohne, Kamelien und Dahlien, sowie halbgroße und große flache Mullrosen, die vorzugsweise in weiß garniert waren. Entgegen der Meinung, daß Blumen für das Wintergeschäft beinahe ausgeschaltet seien, wurde darin doch die Nachfrage zu-

sehends lebhafter, es wurden speziell große Quantitäten weißer Rosen, ebenso große flache Rosen und Mohne gekauft, wobei aber ganz billige Genres bevorzugt wurden. Entsprechend den Riesenformen der Hüte wurden auch Rosen in nie gekannten Größen gebracht, ohne sonderlichen Anklang zu finden. Dagegen war zum Schluß große Nachfrage nach großen Chrysanthemen. Früher als sonst erreichte die Wintersaison ihr Ende. Für die neuen Frühjahrskollektionen wurden reichlich Musteraufträge erteilt und es herrscht viel Interesse für mittelgroße halbflache Stoffrosen und auch etwas größere Formen. Es liegt aber doch ein gewisser Druck auf dem Geschäfte, und die Fabrikanten sehen nicht ohne Sorge der weiteren Entwicklung entgegen.

Export.

Die amerikanische Krise, durch die mit der Präsidentenwahl verknüpfte Geschäftsunruhe und -Unlust noch verschlimmert, beeinflußte auch den Geschäftsgang in der Blumenindustrie. Amerikanische Einkäufer, ohnedies in den letzten Jahren für die Berliner Blumenindustrie seltene Gäste, blieben im Jahre 1908 vollständig aus. England erteilte wie immer reichliche Vororders, doch blieben die Nachbestellungen erheblich gegen das Vorjahr zurück. Aehnlich verhielt es sich bei den übrigen ausländischen Absatzgebieten. Die allgemeine politische Lage, Zollerhöhungen und -Erschwerungen in einzelnen Ländern trugen dazu bei, das Auslandsgeschäft auf das ungünstigste zu beeinflussen; auch hier sind die Aussichten für die Zukunft wenig rosig.

Preise der Rohstoffe.

Wenn auch die Produktion auf der einen Seite durch stetig steigende Löhne und Regiekosten verteuert wurde, so trat dagegen in den Preisen der für diesen Industriezweig hauptsächlich in Betracht kommenden Rohwaren teilweise eine recht erhebliche Ermäßigung ein. Seide ging um ca. 20—25 % zurück, ebenso ließen Batiste ca. 10—15 % nach, während Seidensamte, wohl infolge der Preiskonvention der Rheinischen Samtfabrikanten, und Baumwollvelvets wenig Preisveränderungen zeigten.

Konventionsbestrebungen.

Die Konventionsbestrebungen der Blumenbranche konnten vorerst ein Resultat nicht zeitigen; die Verhältnisse in der deutschen Blumenindustrie liegen derart, die Interessen sind so voneinander abweichend, daß es schwer, wenn nicht unmöglich sein dürfte, all diese Elemente zur Einigung zu bringen. Es ist auch, durch die Erfahrungen in anderen Industriezweigen hervorgerufen, eine gewisse, vielleicht nicht ganz unberechtigte Abneigung gegen Kartelle und Konventionen entstanden, da man hierdurch in den ohnedies schwierigen Zeiten bei den Abnehmern nur neue Mißhelligkeiten hervorzurufen fürchtet.

Künstliche Blätter.

Künstliche Blätter wurden in der Sommersaison sehr stark zum Binden verwendet, und zwar in der Hauptsache Rosenlaub in Naturfarben, dagegen war zum Winter Samtlaub sehr vernachlässigt.

Die Aussichten für die kommende Frühjahrssaison waren gegen Ende des Jahres 1908 recht günstig, es wurden auf der Reise vorzugsweise große und mittlere Rosen gekauft, während von Paris aus Anfang Dezember eine Mode für kleinere Blumen, vorzugsweise auch kleinere und ganz kleine Rosen, signalisiert wurde. Aussichten.

Die Auktion von Straußfedern im Dezember 1907 stand ganz unter der Einwirkung der von Amerika ausgegangenen Geldkrisis. Obwohl sich die Preise sehr zugunsten der Käufer stellten, konnte ein Teil der Ware nicht verkauft werden. Aber schon im Februar 1908 zeigte Amerika wieder größeren Bedarf, besonders in guten Qualitäten, und diese Besserung der Aussichten veranlaßte die Importeure. alle bisher zurückgehaltene Ware in die Aprilauktion zu geben, auf welcher infolgedessen die Zahl der Lose die Rekordziffer von 5006 erreichte gegen 4727 Lose im Jahre 1907. Auch die Preise stiegen bis zu der bisher nicht erzielten Höhe von 47 Pfd. Sterl. pro Pfund Gewicht, weil die Qualität von kaum dagewesener Schönheit war. In Berücksichtigung dieses enormen Quantums war das Resultat sehr befriedigend. Gute Ware stellte sich gegen Dezember ca. 20 % teurer, und nur für schmale und geringe Ware blieben die Preise weiter abgeschwächt. Diese Situation blieb und verschärfte sich im Laufe der ganzen Wintersaison. Billige Sorten wurden nicht in dem Umfange begehrt wie im letzten Jahre, dagegen trat eine starke Nachfrage nach guten Qualitäten auf, und es spielte der Preis vielfach keine Rolle, wenn nur die richtige, reiche Ware beschafft werden konnte. Der Konsum in guter Ware führte auch gesteigerte Umsätze herbei. Auch das gute Herbstwetter dürfte dazu beigetragen haben, das Wintergeschäft reger zu gestalten. Die sechs Auktionen von Dezember 1907 bis Oktober 1908 erbrachten 1 175 000 Pfd. Sterl. gegen 1 111 000 Pfd. Sterl. im Jahre 1907. Die allgemeine absteigende Konjunktur hat erfreulicherweise sich bisher auf die Straußfederbranche nicht ausgedehnt und, wenn keine politischen Komplikationen eintreten, darf bei den geräumten Lagern ein gutes Frühjahrsgeschäft wohl erwartet werden. Straußfedern

Das Verhältnis der Arbeitgeber und -Nehmer war ungetrübt. Da die Branche hauptsächlich gelernte Kräfte braucht, die sich jeder Fabrikant zu erhalten bemüht, wurden hohe Löhne gezahlt. Arbeiterverhältnisse

Die Gewerbeordnungsnovelle betr. die Frauen- und Heimarbeit bedeutet für die Putzfedernbranche eine große Gefahr. Es ist sehr bedauerlich, daß die maßgebenden Faktoren so wenig Unterschied machen zwischen schwerer und die Gesundheit schwächender Arbeit und einer leichten Beschäftigung in hohen, luftigen Räumen, die bei einer in der Putzfedernbranche üblichen 8½- und 9stündigen Arbeitszeit durchaus nicht anstrengt. Die Arbeiterinnen sehen es durchweg sehr gern, wenn sie während der vier Sommermonate noch etwas Hausarbeit bekommen können, Gewerbeordnungsnovelle.

die den Verdienst erhöht. Es muß auch besonders betont werden, daß die Leistungsfähigkeit der Fabrikanten von Modeartikeln, wie Federn, wo Farben und Machart schnell wechseln, so daß Arbeit auf Vorrat kaum möglich ist, nur erhalten bleiben kann, wenn es ihnen auch möglich gemacht wird, die Konjunktur auszunützen. Da aber nur gelernte Kräfte in Betracht kommen, die bei beschränkter Arbeitszeit nicht ersetzt werden können, so ist zu befürchten, daß die ausländische Konkurrenz, die unter viel leichteren Bedingungen arbeitet, durch solche Gesetze gar zu sehr begünstigt wird.

Reiherfedern.

Reiherfedern von Paris im Januar in Form von Kolonel als Nouveauté gebracht fanden große Aufnahme und wurden bis zu den teuersten Ausführungen stark angewendet. Diese Kolonelmode wurde dann auch unter dem Namen „Bäumchen" in Strauß- und Phantasiefedermaterialien reich bemustert, doch fand letztere Art im späteren Verbrauch nicht den erhofften Anklang. Die großen Vorräte an Reiherfedern zu Anfang des Jahres waren, soweit die guten Qualitäten in Betracht kommen, schnell geräumt und auch die geringen Sorten wurden später erheblich teurer bezahlt. Wenn in der Wintersaison auch keine ausgesprochene Mode für Reiher zum Ausdruck kam, so wurden doch die neuen Ankünfte ganz glatt aufgenommen. Paris kaufte im Oktober Reiher und Krosses in großem Umfange, und es darf darauf gefolgert werden, daß der Artikel zum Frühjahr wieder von Bedeutung sein wird. Paradiesreiher blieb begünstigt und behauptete seinen höchsten Preisstand.

Fantasiefedern. Allgemeines.

Das Jahr 1908 war für die Phantasiefederbranche günstig. Dank der Mode der großen Damenhüte, deren Dimensionen fortgesetzt gesteigert wurden, fand eine sehr reichliche Verwendung jeglicher Federmaterialien statt, die alle Zweige der Branche in recht guter Beschäftigung hielt.

Export.

Zwar machten sich in den meisten Absatzgebieten die Folgen der wirtschaftlichen Depression, die, von Amerika ausgehend, auf die anderen Exportgebiete übergriff, geltend, so daß die Umsätze nach einigen Ländern einen Abschlag aufwiesen, doch zeigte sich dies gerade im amerikanischen Markt noch nicht, da die Dispositionen der amerikanischen Einkäufer zeitig erfolgen, so daß die Orders, als die Depression einsetzte, so gut wie ausgeliefert waren. Ob bei dem anscheinenden Erstarken der Aufnahmefähigkeit Amerikas der Abschlag für dieses Absatzgebiet weniger groß werden wird, als anfangs befürchtet wurde, ließ sich bei Abschluß des Berichtsjahres noch nicht voraussagen. Die Statistik des hiesigen Generalkonsulats für die Vereinigten Staaten von Amerika weist für das Jahr 1908 einen Ausfuhrwert von 972 091 Dollar nach, was gegen 1907 mit 513 092 Dollar eine Steigerung um 458 999 Dollar ergibt. — Das Geschäft nach England war ziemlich das ganze

Jahr hindurch gleichmäßig gut und nahm, besonders in bezug auf Flügelorders, die in allen Formen, von den kleinsten bis zu Riesenformaten, sehr guter Nachfrage begegneten, sehr großen Umfang an, so daß die Fabrikanten trotz Anspannung aller Kräfte den Bedarf zu manchen Perioden nicht entfernt zu decken vermochten. Das kanadische Geschäft leidet noch immer unter den Differentialzöllen für deutsche Waren.

Das Geschäft in Federboas hat durchweg eine starke Abschwächung erfahren, da vielfach Pelz- und Chiffongarnierungen bevorzugt wurden. Die Bezüge mancher Länder haben fast ganz aufgehört. Während es auf dem englischen Markte im ersten Teil des Berichtsjahres gelang, einen annehmbaren Absatz zu erzielen, hat das Geschäft im Laufe des Jahres sehr nachgelassen. Namentlich hat der Artikel Straußboas und -Stolas an Beliebtheit außerordentlich verloren. Federboas.

Nach Federbesätzen bestand im Berichtsjahr keine Nachfrage. Federbesätze.

VIII. Papierindustrie und Buchgewerbe.

133. Papierhandel.

Das Berichtsjahr begann mit einer regen Beschäftigung fast aller Fabriken der verschiedensten Papiersorten; für einzelne Sorten wurden höhere Preise bewilligt, da die Fabriken durch die hohen Arbeitslöhne, Erhöhung der Preise der Chemikalien, Rohstoffe wie Zellulose, Holzstoff und Strohstoff größere Selbstkosten hatten. Der allgemeine Niedergang in der Industrie machte sich bis zum späten Frühjahr, etwa bis zum Mai, in der Papierbranche nicht so fühlbar wie in anderen Geschäftszweigen. Dann trat aber eine derartige Depression ein, wie sie sich seit Jahren nicht mehr bemerkbar gemacht hatte. Fast in allen Sorten fehlte den Fabriken die Arbeit, und selbst billigere Notierungen konnten darin keinen Wandel schaffen. Dabei waren die Lager durch alte Abschlüsse überfüllt, so daß keine Orders zu vergeben waren. Infolge der großen Trockenheit im Herbst — von September bis November waren fast keine Niederschläge gefallen — versagten die Wasserkräfte zur Fabrikation, und auch die Binnenschiffahrt hatte mit den größten Schwierigkeiten zu kämpfen. Schließlich brachte der frühe Frost noch einen vorzeitigen Schluß der Schiffahrt. Dazu kam die Beunruhigung der Industrie durch die neuen Steuerpläne. Namentlich die beabsichtigte Elektrizitätssteuer dürfte der Papierfabrikation großen Schaden zufügen, da sich für den Antrieb der Papiermaschinen sowie der übrigen Hilfsmaschinen die elektrische Kraft sehr bewährt hat. Die der Zeitungsindustrie und Prospektdruckerei drohende Inseratensteuer verhindert neue Unternehmungen, so daß das neue Jahr für die Papierbranche recht trübe Aussichten bietet. Auch das Ausland, Allgemeines.

durch politische Verhältnisse beunruhigt, ist nicht gerade sehr günstig für deutsche Erzeugnisse gestimmt. — Gegen Ende des Jahres hat sich ein „Deutscher Papiergroßhändler-Verband" gebildet, um gemeinsame Interessen zu wahren.

Schreib- und holzfreies Druckpapier.

Die Preise für Schreib- und holzfreies Druckpapier zeigten, trotzdem die Fabriken in den Sommermonaten schwach beschäftigt waren, nur einen kleinen Rückgang. Da diese Artikel im Papiergroßhandel mit sehr geringem Zwischennutzen verkauft werden, so ist bei den höheren Lagerspesen und wachsenden Generalunkosten kaum ein normaler Nutzen zu erzielen.

Satiniertes holzhaltiges Druckpapier.

Infolge der großen Ueberproduktion gingen die Preise für satiniertes holzhaltiges Druckpapier zurück; gute Qualitäten hielten dagegen den alten Preisstand fest.

Zeitungspapier.

Zu Anfang des Berichtsjahres versuchte das Druckpapiersyndikat höhere Preise durchzusetzen; gegen Mitte des Jahres wurden jedoch die Preise durch die Offerten der Außenseiter wieder auf den vorjährigen Stand herabgedrückt, und gegen Ende des Berichtsjahres machte sich ein starker Wettbewerb geltend, der noch weitere Nachlässe bei großen Abschlüssen bewirkte. Im Jahre 1907 wurden 2 630 765 Doppelzentner (gegen 2 434 400 im Jahre 1906) abgesetzt, dabei vom Verband 1 976 032 Doppelzentner.

Packpapier.

Die schon erwähnte Depression machte sich namentlich auch bei Packpapieren geltend; hier stockte der Absatz in einigen Sorten zeitweise gänzlich, und die Preise gingen zurück.

Export.

Der Export von Zeitungsdruckpapier betrug im Jahre 1907 244 897 Doppelzentner. Infolge der langen Arbeitseinstellung der Buchbinder in den skandinavischen Ländern wurde der Absatz von Schreibpapier sehr ungünstig beeinflußt, doch hofft man für die Zukunft auf bessere Resultate, da niedrigere Zollsätze für Papier in den nordischen Ländern in Aussicht genommen sind. Auch die Zusammenbrüche von großen Exportfirmen, die namentlich Papier exportierten, beeinträchtigten den Absatz nach dem Auslande.

134. Luxuspapierfabrikation.

Allgemeines.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war für die Luxuspapierfabrikation nicht günstig, denn die schwere Krisis, die infolge des bis in die ersten Monate des Berichtsjahres andauernden teuren Geldstandes fast überall herrschte und noch immer nicht ganz überwunden ist, hat die Kaufkraft des Publikums sehr geschwächt und den Absatz der Erzeugnisse der Luxuspapierbranche wesentlich beeinflußt und beeinträchtigt. Die Lager der Detaillisten sind überfüllt, und ihre Aufträge fallen durchweg kleiner als früher aus, da erst mit den Vorräten geräumt werden muß, bevor neue Bestellungen erteilt werden. Außerdem werden auch in vielen Fällen die besseren und teureren Erzeugnisse gegen solche billigeren Genres zurückgesetzt, weil auch in dieser Art in den letzten

Jahren Produkte von immer gediegenerer äußerer Ausstattung hergestellt werden und das Publikum auf den Inhalt der Kassetten an Bogen und Kuverts oft nicht genügend Wert legt. Seit Anfang Oktober des Berichtsjahres machte sich, wie es stets in den letzten Monaten und Wochen vor Weihnachten der Fall zu sein pflegt, eine etwas größere Lebhaftigkeit bemerkbar. Gleichwohl wird die Verkaufsziffer wohl in den meisten Betrieben gegen das Vorjahr zurückgeblieben sein, während die allgemeinen Unkosten gewiß nicht geringer geworden, sondern eher noch gewachsen sind.

Der Export war besonders nach den Vereinigten Staaten, sowie nach Süd- und Mittelamerika, dem Orient, auch nach Holland, Skandinavien und manchen anderen Ländern erheblich geringer, während demgegenüber das Geschäft in Deutschland selbst nicht in dem gleichen Maße gelitten hat. Die Zahlungsweise ist im allgemeinen noch schleppender geworden als früher, besonders aber sind Prolongationen in weit höherer Anzahl vorgekommen, und das Ziel ist von sehr vielen Kunden im In- und Auslande mehr oder weniger lange hinausgezogen worden. Die Arbeiterverhältnisse waren normal. Streiks kamen nicht vor; der Beschäftigungsgrad war im allgemeinen ziemlich befriedigend. Export.

135. Fabrikation von Briefumschlägen.

Die Berliner Briefumschlagfabrikation konnte sich im Berichtsjahre infolge vielseitiger Anstrengungen ungefähr auf der Höhe des Vorjahres erhalten, trotzdem die Konjunktur im allgemeinen rückgängig war und besonders für die Berliner Firmen der Umsatz in Briefumschlägen für einige bestimmte Zwecke, wie z. B. für Luxuspapierfabrikation, merklich herabging. Als ein Zeichen der Ungunst der Verhältnisse ist es auch anzusehen, daß manche Fabriken nicht, wie dies früher der Fall war, ziemlich gleichmäßig beschäftigt waren, sondern zeitweise erheblichen Mangel an Aufträgen hatten, während sie zu anderen Zeiten wieder einen Ausgleich durch erhöhte Unkosten schaffen mußten. Diese Ungleichmäßigkeit der Fabrikation hat natürlich den Nutzen dementsprechend ungünstig beeinflußt. Allgemeines

Die am 1. Mai 1907 in Kraft getretene Konvention, welche mehr in der Provinz Freunde hat, blieb, wie bisher, für Berlin nur auf einige Stapelsorten beschränkt. Maßgebende hiesige Kreise erblickten in dieser Bindung nach keiner Richtung hin Vorteile, konnten aber seither nicht aus der Konvention ausscheiden, weil der Vertrag noch nicht abgelaufen war. Den ringfreien Fabriken, welche in ihren Dispositionen nicht gehemmt sind, ist durch die Konvention erheblich genützt worden; der auf 10 % normierte Treurabatt hat in dem Kampf gegen die Berliner Outsiders keinen irgendwie nennenswerten Erfolg gezeitigt, bei der Kundschaft aber eine recht bedauerliche Verstimmung hervorgerufen. Konvention

Technische Fortschritte.

Auf dem Gebiete der Technik ist insofern ein wesentlicher Fortschritt zu verzeichnen gewesen, als es nach langjährigen Versuchen gelungen ist, eine Maschine zu konstruieren, welche die bisherige Leistungsfähigkeit etwa um das Dreifache übersteigt. Die Vorteile, welche sich hieraus ergeben, konnten aber im Berichtsjahre noch nicht ausgebeutet werden.

Preise.

Die Zahlungsweise der Kunden war vielfach schleppend; größere Verluste blieben jedoch infolge der ausgeübten Vorsicht vermieden. Die Preise der Rohstoffe waren im allgemeinen unverändert, ebenso die Löhne. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern waren friedlich.

136. Tütenfabrikation und Packpapierhandel.

Allgemeines.

Das Berichtsjahr brachte dem Handel mit Packpapier und Tüten einen erheblichen Rückschlag. Während das Geschäft in diesen Artikeln zu Anfang des Jahres im allgemeinen noch ganz gut ging, hat es später unter der großen wirtschaftlichen Depression, welche sich auf allen Gebieten des Handels bemerkbar machte, empfindlich gelitten. Zum großen Teil trug daran das Ausbleiben der Exportaufträge die Schuld, aber auch die ungünstigen Witterungsverhältnisse, die keineswegs den einzelnen Jahreszeiten entsprachen, wirkten lähmend auf den Handel.

Handel in Holzschliff.

Wie ungünstig das Geschäft im Berichtsjahre ging, beweist z. B. auch der Handel in Holzschliff. Gerade dieses Produkt, welches so viel für die Papierfabrikation gebraucht wird, war infolge Wassermangels außergewöhnlich knapp; gleichwohl wurden die Preise dadurch nur wenig beeinflußt, weil überhaupt keine Nachfrage nach Holzschliff vorhanden war. Die Papierfabriken waren zum Teil um Aufträge recht verlegen, und wenn auch die Preise für Papier nicht so zurückgegangen sind, wie man es bei dem stillen Geschäft vermuten konnte, so hat der Arbeitsmangel doch immerhin etwas auf die Preise eingewirkt.

Handel mit Tüten.

Der Absatz in Tüten war infolge der allgemeinen schlechten Geschäftslage ebenfalls geringer. Bei den hohen Preisen für Lebensmittel und der großen Arbeitslosigkeit mußten das sonst kaufkräftige Publikum und der Mittelstand, der besonders ins Gewicht fällt, ihre Bedürfnisse erheblich einschränken; dazu verringern infolge der mäßigen Einkäufe die großen Warenhäuser und Spezialgeschäfte von selbst auch ihren Bedarf an Tüten und Beuteln. Wie alljährlich, so war auch im Berichtsjahre wieder vor Weihnachten ein Aufflackern des Geschäftes zu verspüren und ein stärkerer Bedarf in Packmaterialien vorhanden.

137. Buchdruckerei.

Allgemeines.

Der geschäftliche Rückschlag des Berichtsjahres ist nicht ohne Einwirkung auf das Berliner Buchdruckgewerbe geblieben, so daß sich in den Sommermonaten der Beschäftigungsmangel recht fühl-

bar machte. Es betrug die Zahl der Berliner Buchdruckereien 1906: 562, 1907: 601, die Zahl der in den Buchdruckereien beschäftigten Personen 1906: 22 687, 1907: 23 507, die Summe der gezahlten Löhne 1906: 30 568 654 Mk., 1907: 33 196.450 Mk., der Durchschnittslohn auf eine Person 1906: 1347 Mk., 1907: 1412,19 Mark. Im Berichtsjahre hielt sich die Anzahl der beschäftigten Personen ungefähr auf der Höhe des Vorjahrs, doch war die Zahl der arbeitslosen Buchdruckergehilfen um ein Viertel größer als 1907. Die Zahl der Buchdruckereien betrug im Jahre 1908: 588. Von diesen wurden 527 = ca. 90 % mit Elementarkraft betrieben, und zwar größtenteils mit Elektromotoren, die an die B. E. W. und andere Zentralstationen angeschlossen sind.

Die Erträgnisse waren im Berichtsjahre nicht befriedigend, nur durch größte Sparsamkeit und angestrengten Fleiß war es möglich, ohne Verlust zu arbeiten. Die Aussichten der Branche werden durch die drohenden neuen Steuern, namentlich durch die Besteuerung der elektrischen Kraft und die Anzeigensteuer, getrübt. Erträgnisse.

138. Geschäftsbücherfabrikation.

Der Geschäftsgang in der Geschäftsbücherfabrikation war im Berichtsjahre nicht so günstig wie im Jahre zuvor. Ueber den Absatz wurde im allgemeinen geklagt; das Geschäft lag bis Ende November fast ganz danieder und wurde erst im Dezember besser und stellenweise sogar sehr rege. Auch der Export entsprach nicht den Vorjahren, sondern blieb im Berichtsjahre ganz aus. Die schlechten Resultate des Jahres 1908 sind zum Teil auch zurückzuführen auf die sehr gesteigerten Arbeitslöhne, unter denen besonders in Berlin die Branche zu leiden hat. Eine ganz besondere Konkurrenz erwächst der Branche dadurch, daß manche Produzenten in den Gefängnissen ihre Fabrikate herstellen lassen, wo natürlich die Arbeitslöhne bedeutend geringer sind. Aber auch die hohen Preise für Rohstoffe, über die schon in den Vorjahren geklagt wurde, wirkten auf das Geschäft ein. Denn diese hohen Preise blieben auch im Berichtsjahre bestehen, ausgenommen von Moleskin, der billiger wurde, aber auch noch nicht auf den früheren Preis zurückgegangen ist. Ein etwas lebhafteres Geschäft bestand in Abreißkalendern, nach denen eine starke Nachfrage herrschte; doch wichen auch hier die Preise immer mehr, so daß fast gar kein Nutzen zu erzielen war. Gleichfalls sind in der letzten Zeit die Preise für Arbeiten zu Reklamezwecken stark zurückgegangen, so daß dieser Geschäftszweig auch keinen Nutzen mehr abwirft.

139. Klischeefabrikation und Lichtdruckerei.

Die Lage der Klischeefabrikation hat sich auch im Jahre 1908 nicht gebessert, was wohl zum Teil auf die allgemeine geschäftliche Depression zurückzuführen ist. Andererseits kommt Klischeefabrikation.

aber auch in Betracht, daß sich fortwährend neue Anstalten etablieren, wogegen der Verbrauch nicht in dem gleichen Maße größer geworden ist. Leider ist die Klischeefabrikation fast ausschließlich auf das Geschäft im eigenen Lande angewiesen, da die Zollverhältnisse eine Ausfuhr nicht gestatten. In Holland und Dänemark, welches noch die einzigen Länder waren, wohin in bescheidenem Maße exportiert werden konnte, ist das Geschäft gleichfalls ständig zurückgegangen, da die billigeren französischen und englischen Klischees bevorzugt werden. Demgegenüber macht sich im Inlande die starke österreichische Konkurrenz sehr fühlbar, die, durch billigere Löhne begünstigt und von der Einfuhr nach Deutschland durch keine hohen Schutzzölle zurückgehalten, durch Preisunterbietungen die heimische Industrie schwer schädigt.

Lichtdruck. Das Lichtdruckgeschäft ist durch den rapiden Rückgang des Ansichtskartenhandels schwer getroffen worden, da dieser zu dem Aufschwunge der Lichtdruckbranche sehr viel beigetragen hatte. Die Lichtdruckereien leiden, wie auch die Steindruckereien, an einem Mangel an Aufträgen.

Die allgemeine Geschäftslage ist durch die anhaltende politische Spannung seit Monaten gedrückter denn je, und es wird abgewartet werden müssen, ob nach einer Klärung die erhoffte Besserung eintreten wird.

140. Buchhandel.

Dem Jahresberichte der Korporation der Berliner Buchhändler über die Zeit vom 1. Okt. 1907 bis zum 1. Okt. 1908 entnehmen wir folgendes:

Das Geschäftsjahr war im allgemeinen nicht günstig. Der allgemeine wirtschaftliche Niedergang machte sich auch im Berliner Buchhandel fühlbar. Allerdings war dies hier weniger der Fall als in den meisten anderen Handelsgebieten, da sich auch in günstigeren Zeiten das Sortiment in gedrückten Verhältnissen befindet und der Verlag unter dem wachsenden Uebermaß von Neuerscheinungen zu leiden hat. Trotzdem haben sich die Geschäfte der Bestellanstalt im Berichtsjahre wiederum etwas gehoben. Die Paketausfuhr in Berlin betrug:

a) von hiesigen Firmen aufgegeben	1 050 794	kg
b) von auswärts eingetroffen	430 123	„
zusammen	1 480 917	kg
Im Vorjahre war die Gewichtsmenge	1 399 182	„
so daß eine Zunahme von	81 735	kg

in diesem Jahre zu verzeichnen ist.

Das Inkasso der von hiesigen Firmen aufgegebenen sowie von auswärts eingetroffenen Barpakete betrug

	1 596 835.29	Mk.
im Vorjahre	1 520 060.97	„
so daß hier eine Zunahme von	76 774.32	Mk.

eingetreten ist.

Mit Einschluß der durch die Bestellanstalt eingezogenen Beiträge für Korporation und Bestellanstalt sowie der Beiträge für den Unterstützungsverein hatte die Bestellanstalt in diesem Jahre einen Barverkehr von mehr als 1 700 000 Mk.

Die Versendung nach Leipzig an den dortigen Kommissionär erreichte die Höhe von 221 356 kg, gegen das Vorjahr um 10 089 kg mehr. Von dem Leipziger Kommissionär erhielt die Korporation 140 739 kg, 7162 kg mehr als im Vorjahr.

Im direkten Verkehr gingen hier ein

a) von auswärtigen Verlegern an hiesige Sortimenter (Novitäten)	227 344 kg
b) von auswärtigen Sortimentern an hiesige Verleger (Remittenden)	202 779 „
zusammen	430 123 kg

was eine Zunahme von 22 230 kg gegen das Vorjahr bedeutet.

Der direkte Verkehr mit den Hamburg-Altonaer Firmen (die Gewichtsmenge ist in der vorstehenden Zusammenstellung mit enthalten) wies in den drei Monaten Oktober/Dezember ein Gesamtgewicht von 13 329 kg auf.

Rechnet man die durch die Bestellanstalt im verflossenen Jahre zu bewältigende Arbeit im Durchschnitt, so ergibt sich — bei 300 Arbeitstagen — eine tägliche Gewichtsmenge von 6143 kg und ein tägliches Inkasso von 5666 Mk.

141. Tapetenfabrikation.

Mißglückte Verbandsbildung.

Die im vorigen Jahresbericht hinsichtlich einer Verbandsbildung ausgesprochenen Befürchtungen haben sich leider vollständig erfüllt, und die Dinge haben den Verlauf genommen, der durch die damals gekennzeichneten Umstände vorausgesagt war. Die geplante Aktiengesellschaft, welche die Hälfte der bestehenden Tapetenfabriken umfassen sollte, ist nicht in dem gewünschten Umfange zustande gekommen, da sich kein Bankhaus fand, welches sich mit der Gründung befassen wollte. Nach beinahe einjähriger Vorarbeit wandelten schließlich fünf Fabriken im April 1908 ihren Betrieb in eine Aktiengesellschaft um und nahmen nachher noch weitere sechs Fabriken darin auf. Die Gesellschaft nahm den Titel „Tapeten-Industrie-Aktien-Gesellschaft“, abgekürzt „Tiag“, an. Da die Gründung der „Tiag“ ohne Unterstützung eines Bankhauses erfolgte, so entfiel auch die Kontrolle von einer solchen Seite, und die Folge war eine ausgesprochene Uebergründung. Das auf 15 800 000 Mk. investierte Kapital der „Tiag“ entspricht durchaus nicht ihrem inneren Werte. Es ist eingeteilt in 5 Mill. Mk. Vorzugsaktien und 10 800 000 Mk. Stammaktien. Die Konstituierung der Gesellschaft wurde auf den 1. Oktober 1907 zurückdatiert und das erste Bilanzjahr am 31. Mai 1908 geschlossen. Es umfaßt also die acht guten Monate eines Fabrikationsjahres, da die Sommermonate aus in

der Branche liegenden Gründen in der Regel wenig ertragreich sind. Das Erträgnis dieser acht besten Monate war die Verteilung einer Dividende von 6 % nur auf die 5 Mill. Vorzugsaktien. Die Stammaktien gingen leer aus. Im Jahresbericht der Gesellschaft sind 336 466 Mk. auf neue Rechnung vorgetragen zu dem ausgesprochenen Zwecke, den zwischen der „Tiag" und den andern Fabrikanten bestehenden Kampf fortzusetzen. Dadurch ist eine Rücklage für den Kampf geschaffen worden, der sich bereits während der Reisemonate Juli bis Oktober abgespielt hat. Sobald die „Tiag" ins Leben getreten war, versuchte sie durch allerlei Mittel die Tapetenhändler dahin zu beeinflussen, daß sie mit ihr Verträge abschlossen, welche der „Tiag" den größten Teil des Jahreskonsums der Händler zusichern sollten. Während noch im vorigen Jahre einheitliche Bedingungen für sämtliche Fabrikanten vereinbart waren, setzte sich die „Tiag" über diese Abmachungen hinweg und bot den Kunden eine derartige Menge von Umsatzprämien, Musterrollenrabatte, Gratisüberrollen, Frankoanfertigung der Musterkarten usw. an, daß die außenstehenden Fabrikanten, um sich nicht das Geschäft entreißen zu lassen, die gleichen Bedingungen gewähren mußten. Mit einem Schlage wurden die Verkaufsbedingungen in einer ganz unerhörten Weise verschlechtert; gleichzeitig fand ein Herabgehen der Preise statt; die Aufträge brachten daher geradezu Verluste für die Fabrikanten. Diese Tatsachen gesteht die „Tiag" auch in ihrem Bericht zu, indem sie erklärt: „Angesichts des zwischen uns und den der „Tiag" nicht angeschlossenen Fabriken ausgebrochenen Kampfes konnten die Aufträge nur mit größeren Opfern in bezug auf Preise und Bedingungen hereingebracht werden." Trotz dieser ungeheueren Angebote ist es der „Tiag" aber nicht gelungen, volle Beschäftigung zu erhalten.

Geschäftsgang.

Die Berliner Fabriken haben sich auch an diesem Wettbewerb beteiligt. Sie haben ebenfalls große Opfer gebracht; wenn auch ihre Beschäftigung genügend war, so dürften gleichwohl Verluste eingetreten sein. Für die Fabrikanten wird das neue Jahr nicht die Konsequenzen der diesjährigen schlechten Reisesaison bringen. Die allgemeine Depression, die sich im Tapetengeschäft erst zuletzt fühlbar machte, hat auch das Berliner Tapetengeschäft sehr ungünstig beeinflußt. Es herrscht überall Klage, daß die Umsätze zurückgingen. Da das Geschäft durch Insolvenzen mancher Bauunternehmer sehr beunruhigt wird, so sind die Aussichten für das kommende Jahr nicht günstig.

142. Zelluloid und Zelluloidwaren.

Preise.

Der Geschäftsgang war im Berichtsjahre nicht zufriedenstellend. Rückgang der Preise und Ausbleiben von Orders aus dem Inlande und Auslande kennzeichnen ihn in wenigen Worten. Die Kampferpreise, welche eine ungeheure Höhe erreicht hatten,

sind wieder auf den früheren regulären Preis zurückgegangen. Die Rohstoffabriken aber, die gezwungen waren, bei ihrem täglichen Konsum von 1000 kg und mehr sich noch zu den hohen Preisen reichlich zu decken, litten unter der Baisse; denn der Preis des Rohzelluloids, der schon früher nicht in das richtige Verhältnis zu den hohen Kampferpreisen gebracht werden konnte, ist sofort herabgedrückt worden. Die Schuld hieran tragen aber weniger die Konsumenten als die Rohstoffabriken untereinander, die sich gegenseitig unterbieten. An und für sich würde der Konsum des Rohzelluloids durch höhere Preise in keiner Weise beeinträchtigt werden, da trotz aller Versuche von bedeutenden Chemikern bisher kein Produkt gefunden ist, welches bei gleichen Eigenschaften hinsichtlich der Verarbeitung oder bei gleichem Preise dem Zelluloid Konkurrenz machen oder dies gar verdrängen könnte. Leider sind bisher auch alle Versuche, ein wirklich unverbrennbares Zelluloid herzustellen, mißlungen, obgleich hierfür schon weit über 100 Patente erteilt wurden. Eine baldige Besserung der Preise des Rohzelluloids ist nicht zu erwarten, da sich gerade die ersten Fabriken gegen jede Verständigung ablehnend verhalten.

Haarschmuckbranche.

Aehnlich sind die Verhältnisse bei Zelluloidwaren. In der Haarschmuckbranche, die in Berlin und Vororten besonders umfangreich ist, lag das Geschäft im Berichtsjahre außerordentlich danieder, so daß die Fabriken monatelang nur halbe Tage arbeiteten und vielfach Arbeiter entlassen mußten. In dieser Branche machte sich das Fehlen der Exportorders besonders bemerkbar. Wenn auch am Schluß des Berichtsjahres neue größere Orders wieder eingingen, so waren sie doch nur zu so gedrückten Preisen zu erhalten, daß von einem Nutzen keine Rede sein kann. Sie wurden nur ausgeführt, um die Arbeiter zu beschäftigen.

Galanteriebranche.

Nicht viel besser lag das Geschäft in der Galanteriebranche, die nur durch die fortgesetzte Schaffung von Neuheiten etwas erreichte. Der Export, auf welchen diese Branche in erster Reihe angewiesen ist, brachte aber im allgemeinen nicht die gewünschten lohnenden Orders.

Schirm- und Stockbranche.

In der Schirm- und Stockbranche hat sich die Lage im Berichtsjahre gegen das Jahr 1907 nicht geändert. Naturhölzer sind in Mode geblieben und lassen wenig Platz für Zelluloid. Dieser Umstand und das für den Absatz in Regenschirmen so ungünstige trockene Wetter ließen den Zelluloidartikel schwer leiden.

Betriebsvorschriften.

Weniger Klagen als sonst waren über die Baupolizei zu führen. Dadurch, daß jetzt in allen Betrieben die größten Vorsichtsmaßregeln, oft mit schweren finanziellen Opfern, getroffen worden sind, wurden irgendwelche Störungen nicht bekannt. Der Verband der Deutschen Zelluloid-Industriellen, E. V., hält es

nach wie vor für seine erste Aufgabe, für die nötige Ordnung in den einzelnen Betrieben zu sorgen. Diese Tatsache hat wohl die Behörden veranlaßt, den berechtigten Forderungen des Verbandes und dessen Wünschen mehr als früher Gehör zu schenken.

IX. Rohstoffe und Fabrikate der Lederindustrie und Pelzwerk.

143. Rohe Häute und Felle.[1])

Allgemeines.

Infolge der Nachwehen der vorjährigen amerikanischen Geldkrisis und des bis gegen Ende Mai in Deutschland teuren Geldstandes konnten die großen Lagerbestände aus dem Vorjahre selbst zu verlustbringenden Preisen nur teilweisen Absatz finden. Aus diesem Grunde machte sich eine große Zurückhaltung im Einkauf von Waren der neuen Ernte geltend, und erst im Juni, nachdem es dank dieser Zurückhaltung gelungen war, die Preise der meisten Rohartikel auf ein, verglichen mit den Preisen des Vorjahres, um ca. 15 % niedrigeres Niveau herunterzudrücken, konnte sich das Geschäft wieder beleben. Zu den gesunkenen Preisen trat ein erst langsamer, später dringender gesunder Bedarf des In- und Auslandes, welcher es mit sich brachte, daß die Preise fast aller Häute- und Fellgattungen allmählich eine nicht unbedeutende Steigerung erfuhren und auch die Restbestände aus den letzten Jahren Absatz fanden. Nicht unwesentlich für die Preissteigerung vieler Rohartikel war der Umstand, daß, um in der stillen Zeit einen Absatz zu erzwingen, größere Blankoverkäufe auf spätere Lieferung zu niedrigen Preisen gemacht wurden und daß die spekulativ verkaufte Ware, als die Zeit der Lieferung herannahte, eingedeckt werden mußte, so daß es den Sammlern ein leichtes war, immer höhere Preisforderungen zu stellen. Nachdem im November in den Vereinigten Staaten die Präsidentenwahl zugunsten der Republikaner ausgefallen war, liefen aus Amerika so bedeutende Orders in Europa ein, daß fast alle Vorräte, namentlich von gesalzenen und trockenen Kalbfellen, zu täglich sich steigernden Preisen geräumt werden konnten. Der Preisaufschlag für diese Sorten gegen die Anfangspreise der Saison dürfte auf 15—20 % zu beziffern sein. Dank dieser günstigen Konjunktur konnte der Handel in der zweiten Hälfte des Jahres nicht nur seine vorher erlittenen Verluste einholen, sondern noch ein im allgemeinen befriedigendes Jahresresultat erzielen.

Auch die Lederindustrie dürfte, obwohl sie über das Mißverhältnis zwischen den Preisen der rohen und fertigen Waren

---

[1]) Die Berichte Nr. 143—151 sind von der Sachverständigen-Kommission der Lederinteressenten von Berlin geliefert: ein Teil des Berichts Nr. 143 entstammt dem „Jahresbericht über den Handel mit rohen Häuten und Fellen in Berlin pro 1908“ von Hermann Schlesinger & Co.

klagte, im großen und ganzen befriedigend abgeschnitten haben, da sie wiederholte Preisaufschläge bei ihren Abnehmern durchzusetzen in der Lage war. Nur die Glacélederfabrikation hatte, da der Absatz nach Amerika bis zum Spätherbst fast vollständig stockte, auch in diesem Jahre einen verminderten Export, und da die Fabrikanten, bei welchen sich große Lager fertiger Ware angehäuft hatten, große Zurückhaltung im Neueinkauf von Rohfellen zu üben gezwungen waren, sah sich auch der diese Fabrikation versorgende Handel genötigt, die Umsätze einzuschränken, wodurch sein Nutzen sich verringert haben dürfte. Nach der Präsidentenwahl konnte sich der Absatz von Glacéleder nach Amerika zwar wieder heben, doch wurde allgemein über unbefriedigende Preise geklagt. Mit großer Befriedigung darf hervorgehoben werden, daß trotz bedeutender Preisschwankungen, mit welchen Industrie und Handel in diesem Jahre zu kämpfen hatten, Zahlungseinstellungen von Bedeutung zu den Seltenheiten zählten.

Es macht sich in Deutschland die Abhängigkeit von den amerikanischen Märkten mit jedem Jahre deutlicher fühlbar, denn für viele Rohartikel, namentlich für den Absatz von trockenen Kalbfellen, ist der Handel zumeist auf Amerika angewiesen, wo die Fabrikation von farbigen und anderen Ledersorten eine immer größere Ausdehnung nimmt, während die deutschen Fabrikanten den Zwischenhandel weniger als in früheren Jahren beschäftigen. In letzter Zeit wurden seitens der amerikanischen Leder- und Schuhfabrikanten Petitionen an den Kongreß nach Washington gerichtet, den Zoll auf ausländische Häute, welcher bei 2 cts. per Pfund englisch ca. 15 % des Wertes ausmacht, gänzlich aufzuheben. Es ist allen Beteiligten klar geworden, daß lediglich der Fleischertrust, welcher den Konsumenten die Preise für rohe Häute diktiert, Nutzen von dem hohen Zolle hat. Sollten diese Bestrebungen auf Aufhebung des Zolls, welche von den bedeutendsten amerikanischen Importfirmen unterstüzt werden, Erfolg haben, so würde sich in Zukunft dem gesteigerten Absatze deutscher Häute nach Amerika ein weites Feld eröffnen.

Wie sich die Aussichten für das neue Jahr gestalten werden, ist schwer vorauszusagen. Irgendwelche Vorräte von Bedeutung existieren zwar nirgends, aber die meisten Rohartikel haben ein Preisniveau erreicht, welches zur Vorsicht mahnt. Die ungerechtfertigte Preistreiberei der Sammler sollte vom Handel mit möglichster Zurückhaltung im Einkaufe von Waren der neuen Ernte beantwortet werden. Ein Händler, welcher nicht nur an seinen eigenen augenblicklichen Vorteil denkt, sondern auch das Interesse seiner Kundschaft im Auge hat, wird lieber einmal ein Geschäft versäumen und seinen Umsatz einschränken, als durch unbesonnenes Handeln die Preistreiberei der Sammler unterstützen und dadurch sich und seine Kundschaft gefährden. Sind Industrie und Handel einig, so werden beide Teile auch den ihnen ge-

bührenden Nutzen haben, und es werden Enttäuschungen, wie sie im Jahre 1907 erlebt wurden, vermieden werden.

Gesalzene Rindhäute.

Gesalzene Rindhäute begegneten am Jahresbeginn sehr reger Nachfrage. Bei den Fabrikanten, welche in den letzten Monaten des vergangenen Jahres im Einkaufe sehr zurückhaltend waren, stellte sich dringender Bedarf ein, so daß die Preise um ca. 6 bis 8 % anziehen konnten. Die gute Tendenz hielt mit geringen Schwankungen bis zum Herbst an. Im September wurde die Stimmung infolge des schlechten Geschäftsganges im Lederhandel matter, und die Preise der meisten Häutegattungen mußten ca. 6 % nachgeben. Dieser Rückgang war jedoch nicht von langer Dauer, denn im November trat gegen Erwarten eine wesentliche Befestigung ein, welche hauptsächlich durch Mangel an Vorräten von roher Ware auf dem Weltmarkte hervorgerufen wurde. Die Preise gingen 8—10 % in die Höhe, und die Nachfrage blieb bis zum Jahresschluß eine sehr rege.

Kuhhäute.

Kuhhäute erzielten in der ersten größeren Hälfte des Jahres in prima sortierter Ware zirka 40—48 Pfg. pro Pfund, im September gingen die Preise auf 38 bis 39 Pfg. pro Pfund zurück, stiegen dann aber im November bis auf 42—44 Pfg. pro Pfund Grüngewicht. Schwere Ware, welche in der ersten Hälfte des Jahres vernachlässigt war und etwas niedrigere Preise als leichte erzielte, wurde in der zweiten Hälfte des Jahres beliebter und blieb sogar zu etwas höheren Preisen, als sie für leichte Ware bezahlt wurden, gesucht. Sekundäre Sorten waren während des ganzen Jahres sehr vernachlässigt und nur mit großen Preisopfern verkäuflich.

Ochsenhäute.

Ochsenhäute, welche bis zum Herbst nicht so schlanken Absatz wie Kuhhäute hatten, wurden mit 37—39 Pfg. pro Pfund bezahlt. Im Spätherbst wurde die Nachfrage sehr rege, und die Preise stiegen bis auf 43—44 Pfg. pro Pfund Grüngewicht.

Bullenhäute.

Bullenhäute hatten bis zum Herbst zwar ruhigen aber regelmäßigen Absatz. Leichte Gewichte wurden von deutschen Fabrikanten zu 33—34 Pfg. und schwere Gewichte von russischen Fabrikanten zu 32—34 Pfg. pro Pfund aus dem Markt genommen. Im Oktober, November wurde die Nachfrage stärker. Leichte und schwere Ware erzielte ca. 36—37 Pfg. pro Pfund Grüngewicht. Ueberschwere Ware war während des ganzen Jahres sehr vernachlässigt und mußte wesentlich billiger abgegeben werden. Von Maßbullen wurden in der zweiten Hälfte des Jahres mehrere Partien nach Amerika verkauft und erzielten 31—33 Pfg. pro Pfund Grüngewicht.

Fresser.

Fresser waren auch in diesem Jahre gut verkäuflich und erzielten bis Oktober zirka 34—37 Pfg., vom November ab 38—39 Pfg. pro Pfund Grüngewicht. Der Verlauf des Geschäftes in den auf den Auktionen zum Verkauf gekommenen Häuten war demjenigen im freien Verkehr ziemlich gleich, nur waren die Preise mit Rücksicht auf die bessere Schlachtung und Behandlung der Auktionshäute stets 3—6 Pfg. pro Pfund teurer als die für Händlerware.

Trockene Rindhäute.

Trockene Rindhäute, welche am Schlusse des letzten Jahres noch leicht mit 80—85 Mk. für 50 kg verkäuflich waren, begegneten bis zum Monat Mai nur sehr geringer Nachfrage, und die Preise gingen bis auf ca. 70 Mk. zurück. Erst als Oesterreich-Ungarn im Juni wieder als Käufer auf dem Markt erschien und von da ab regelmäßig bis zum Jahresschlusse Interesse für den Artikel zeigte, konnten die Preise allmählich wieder auf 80—85 Mk. anziehen. Die Zufuhren werden mit jedem Jahre kleiner, da nur noch in Gegenden getrocknet wird, wo minderwertige Ware fällt, und mit Ausnahme von Oesterreich-Ungarn fast kein Interesse mehr für den Artikel besteht.

Gesalzene Kalbfelle.

Gesalzene Kalbfelle hatten zu Anfang des Jahres ruhigen aber regelmäßigen Absatz nach Amerika. Felle ohne Köpfe von 8—16 Pfund erzielten ca. 70 Pfg. pro Pfund Salzgewicht. Schwere Felle von 16—22 Pfund waren ca. 6—8 % billiger. Im Frühjahr wurde der Absatz schwächer, und die Preise gaben ca. 4—5 % nach. Ende Oktober begann aber Amerika sich stärker am Einkauf zu beteiligen, und auch der Bedarf der deutschen Fabrikanten wurde dringender. Es entwickelte sich eine enorme Treiberei, und die Preise gingen 15—18 % in die Höhe. Köpfige Ware von 8—16 Pfund erzielte ca. 76—78 Pfg. und unköpfige in den gleichen Gewichten ca. 90—92 Pfg. per Pfund Salzgewicht. Schwere Ware wurde ca. 6—8 % billiger bezahlt. Auktionsware wurde mit Rücksicht auf die bessere Abschlachtung und Behandlung stets ca. 5—7 Pfg. pro Pfund teurer bezahlt.

Deutsche trockene Kalbfelle.

Deutsche trockene Kalbfelle fanden in den ersten Monaten des Jahres keine Beachtung. Die Preise ermäßigten sich allmählich um reichlich 10 %, ohne daß lohnender Absatz möglich schien. Im April trat eine kleine Befestigung ein; Amerika schien Interesse für den Artikel zu haben, griff aber nur zögernd in den Markt ein, so daß eine Preissteigerung nicht eintrat. Erst im Juni begann eine lebhafte Nachfrage und eine Versteifung der Preise, die sich allmählich steigerten und am Schluß des Jahres eine gänzlich unerwartete Situation gezeitigt haben. Die Preise für Felle mittlerer Art und Güte gestalteten sich im Jahresverlauf wie folgt:

Tab. 122. Preise für deutsche trockene Kalbfelle (in Mk für 1/2 kg.)

	Prima Mk.	Sekunda Mk.	Bauernfelle. Mk.	Mastfelle Mk.
Schlußpreise 1907 . .	1,80—1,85	1,55—1,60	1.35—1,40	1,50—1,55
Aprilpreise 1908 . .	1,60—1,70	1,35—1,40	1,10—1,15	1,30—1,35
Schlußpreise 1908 . .	2,00—2,10	1.75—1,85	1,40—1,45	1,60—1,65

Der Verkauf war auch in diesem Jahre für Primasorten leichter als für Sekunda und mindere Gattungen. Lagerbestände waren am Jahresschluß kaum vorhanden.

Kurische Kalbfelle.

Für kurische Kalbfelle machte sich in den Wintermonaten, wo der Handel mit ungenügender Trocknung zu rechnen hat, wenn ihm nicht sofortiger Absatz

gelingt, um so weniger Interesse geltend, als noch bedeutende Bestände aus dem Vorjahre existierten, welche selbst mit Opfern nicht leicht abzusetzen waren. Auf der Leipziger Messe lagen seitens russischer Kommissionäre Offerten vor, welche zwar, wie sich nachträglich herausstellte, wirklich billig waren, mangels jeglicher Nachfrage jedoch keine Liebhaber fanden. Gegen Ende Mai, als die Preise sich um etwa 20 % billiger stellten als zu derselben Zeit im Vorjahre und die Ware schon einigermaßen gewichtstrocken übernommen werden konnte, erschien Amerika erst als kleiner, unmittelbar darauf aber als starker Käufer, und auch deutsche Fabrikanten und Händler gaben ihre Zurückhaltung auf. Es wurde den Sammlern um so leichter, immer höhere Preisforderungen durchzusetzen, als die Tatsache nicht unbekannt blieb, daß größere Quantitäten, welche zu billigen Preisen blanko auf spätere Lieferung verschlossen waren, eingedeckt werden mußten. Schnell räumten sich die Vorräte im Lande zu immer höheren Preisen, und der Einkauf konnte bereits Ende Juni in der Hauptsache als erledigt betrachtet werden. Die Preissteigerung betrug, verglichen mit den Notierungen im Beginn der Saison, unter Berücksichtigung der Differenz in der Trocknung etwa 15 %. Das Hauptabsatzgebiet des hiesigen Platzes war Amerika, während die Orders der tonangebenden deutschen Fabrikanten wegen zu geringer Gebote nicht ausführbar waren. England deckte seinen Bedarf in bisheriger Höhe, während Spanien, Italien und Frankreich nur vorübergehend Käufer für gewisse Sortimente waren. Scharren erzielten 185—215 Pfg., unköpfige Schlachter 170—205 Pfg., backige Schlachter 155—180 Pfg., köpfige Litauer Schlachter 150—175 Pfg., Land jeder Sorte 20—25 Pfg. weniger, Brack, welcher mehr vernachlässigt wurde als in früheren Jahren, 120—135 Pfg. pro $^1/_2$ kg, während direkt von Kurland an die Bestimmungsorte verladene Partien, da für dieselben zumeist die Originalgewichte und -Sortimente in Frage kamen, zu entsprechend billigeren Preisen verkauft werden mußten. Die Bestände am Jahresschlusse sind gleich Null. Altrussische Kalbfelle hatten ungefähr den gleichen Geschäftsgang und die gleichen Preise wie die kurischen aufzuweisen. Im Winter ruhte das Geschäft, die Hauptpartien wurden in den Sommermonaten, also vor der Nishnyer Messe, verkauft. Die Zufuhren zur Messe waren, soweit es sich um Resnoien handelte, ungleich kleiner als im letzten Jahre, während Paloien, welche gleich kurischem Brack in diesem Jahre geringerem Interesse als sonst begegneten, in größeren Quantitäten erst auf der Messe zum Verkauf kamen. Da das kurische Geschäft bereits vor Beginn der Messe beendet war und sich seitens russischer Kommissionäre noch ein größerer Bedarf bemerkbar machte, der zum Teil wohl auf Blankoverkäufe basierte, wurden die besseren russischen Provenienzen schließlich ca. 10 % teurer als vorher beste kurische Ware verkauft. Das

Altrussische Kalbfelle.

Gros soll nach Amerika gegangen sein, während der deutsche Handel wegen der geforderten hohen Preise wenig Interesse zeigte. Gute Resnoien, wie Wologda, Wiatka, Kotelnitz, Ustyck usw., erzielten im Lande, als die Trocknung noch keineswegs als vollkommen zu bezeichnen war, $21^1/_2$—23 Ro., machten bis zur Nishnyer Messe eine Preissteigerung bis zu ca. 25. Ro. durch und wurden auf der Messe selbst bis $28^1/_2$ Ro. pro Pud bezahlt. Paloien schwankten, je nach Gewicht und Qualität, zwischen $13^1/_2$ und $16^1/_2$ Ro. pro Pud im Preise. Dem deutschen Handel kam die Preissteigerung insofern zustatten, als er seine im Sommer eingekauften Partien, für welche bis zum Herbst wenig Nachfrage herrschte, nach der Präsidentenwahl mit befriedigendem Nutzen hauptsächlich nach Amerika, zum Teil aber auch an deutsche Fabrikanten, abgeben konnte. Polnische Kalbfelle wurden im Winter, ebenso wie im Vorjahre, in gesalzenem Zustande an süddeutsche Fabrikanten verkauft und erzielten 1,30—1,40 Ro. pro Stück. In saisontrockenen Fellen wurden größere Partien, nachdem die Stimmung abgeflaut war, von deutschen Händlern aufgenommen, die sie zum Teil mit mäßigem Nutzen nach Frankreich weiterverkauften, zum Teil auf Spekulation auf Lager nahmen. Gewichtstrockene Ware, welche sich zum Export eignete, blieb stark gesucht und wurde in so großen Quantitäten auf spätere Lieferungen, zumeist nach Amerika, verschlossen, daß die Eindeckungen nur unter Bewilligung der von den Sammlern täglich höher geschraubten Preise möglich waren. Keine andere Provenienz hatte eine so große Preissteigerung aufzuweisen wie dieser Artikel, welcher im Lande mit 18 Ro. einsetzend allmählich auf 25 Ro. pro Pud stieg und am Schlusse der Saison zu noch höheren Preisen von Warschauer Gerbern, welche vorher zurückhaltend im Einkauf waren, gesucht blieb. Die hiesigen Ansammlungen wurden größtenteils nach Amerika, zum Teil auch an deutsche Fabrikanten verkauft, während Frankreich einen viel kleineren Bedarf als in früheren Jahren zeigte und nur im Anfang der Saison, als die Preise billig waren, als Käufer auftrat. Die Preise schwankten zwischen 145 und 175 Pfg. für $^1/_2$ kg für prima, 120—150 Pfg. für sekunda Sortimente. Polnische Kalbfelle.

Rohe Kipse hatten in den ersten Monaten des Berichtsjahres einen äußerst schwierigen Geschäftsgang, da sich Kalkutta nicht entschließen konnte, seine teuren Bestände aus dem Vorjahre zu den in Europa stark gesunkenen Preisen abzugeben. Zwar gelang es den Kalkuttaexporteuren, für die bis zum April fallende Zeitware noch verhältnismäßig hohe Preise durchzusetzen, doch verschlechterte sich der deutsche Markt infolge des durch den trockenen Sommer und Herbst bedingten schlechten Geschäftsganges in fertiger Ware derartig, daß Kalkutta schließlich nachgeben und sich den um 10—15 % zurückgegangenen Preisen fügen mußte. Für die wertvolleren Häute der neuen Ernte, welche im Rohe Kipse.

Dezember begann, wurden zwar 10—15 % höhere Preise gefordert, indes weigerten sich die deutschen Fabrikanten, diesen Preisaufschlag zu bewilligen. Wenn sich der Geschäftsgang für fertige Kipse nicht im neuen Jahre bedeutend bessert, wird Kalkutta seine Preisforderungen nicht unerheblich zu reduzieren haben.

Gesalzene Roßhäute.

Gesalzene Roßhäute waren bis zum Monat Juli vernachlässigt. Die Preise gingen gegen die im Dezember des letzten Jahres gezahlten allmählich um 10 % zurück, so daß prima Ware zu zirka 14 Mk. für das Stück käuflich war. Vom August ab besserte sich die Tendenz; die Preise konnten allmählich wieder steigen, und es wurde Anfang Dezember für beste Ware wieder zirka 16,50 Mk. bezahlt; die bessere Stimmung hielt bis zum Jahresschlusse an. Während des ganzen Jahres fand bessere Ware zum jeweiligen Marktpreise leicht Absatz; ein großer Teil derselben ging nach Rußland. Mittelware war während der ganzen Berichtsperiode vernachlässigt, dagegen wurden kleine Häute verhältnismäßig teuer bezahlt und rasch dem Markte entnommen. Im großen und ganzen war das Geschäft für die Interessenten wenig nutzbringend.

Gesalzene Roßhälse.

Gesalzene Roßhälse waren in den ersten sieben Monaten des Jahres nur mit großen Preiskonzessionen verkäuflich. Später sandte Amerika einige Orders; die Preise konnten eine kleine Preissteigerung erfahren, und die Nachfrage seitens Amerikas erhielt sich bis zum Jahresschlusse. Für Ware, die nicht zur Chromfabrikation geeignet ist, interessieren sich deutsche Fabrikanten nur bei sehr niedrigen Preisen, weil Roßschuhleder seit zwei Jahren von den Schuhfabrikanten gleichfalls nur dann gekauft wird, wenn es sehr billig erhältlich ist. Kleine Hälse, von 120—160 cm messend, wurden von Amerika vorzugsweise zu verhältnismäßig hohen Preisen, nämlich für 7—7,50 Mk. das Stück, gekauft.

Roßschilder.

Roßschilder erfreuten sich in den Monaten Januar und Februar reger Nachfrage seitens russischer Fabrikanten. Im März trat eine Verflauung ein, die bis August anhielt. Später gestaltete sich das Geschäft bis Anfang Dezember recht lebhaft, und es trat eine Steigerung ein, durch welche ungefähr dieselben Preise, wie sie um die gleiche Zeit des Vorjahres galten, erreicht wurden. Im Laufe des Monats machte sich wieder ein vollständiger Stillstand bemerkbar, welcher bis zum Jahresschlusse anhielt, ohne daß selbst zu billigeren Preisen Abschlüsse gemacht werden konnten.

Lammfelle.

Für Lammfelle hinterläßt das Berichtsjahr zwar nicht ganz so traurige Erinnerungen wie das Vorjahr, aber immerhin traurige. Industrie und Handel sind infolge des außerordentlich schlechten Geschäftsganges im letzten Jahre mit ihren Neueinkäufen sehr vorsichtig gewesen. Diese Vorsicht erwies sich insofern als berechtigt, als mangels jeder Nachfrage Ware nur schwer verkäuflich war. Außer mit den bedeutendsten Beständen in roher

und fertiger Ware am Beginn des Jahres mußte noch an den Stapelplätzen mit außerordentlich großen Ansammlungen roher Felle, die durch das Hinzukommen der frischen Ernte erheblich vergrößert wurden, gerechnet werden. In den Sommermonaten beschränkten Fabrikanten wie Händler ihren Einkauf auf das Allernotwendigste, und erst in den Herbstmonaten gestaltete sich das Geschäft etwas lebhafter, wozu nicht zum wenigsten die Besserung der Verhältnisse in den Vereinigten Staaten beigetragen hat. Die Preise entsprachen dem matten Geschäftsgange. Bedingt auch durch die zum Teil geringe Qualität der Ware waren sie außergewöhnlich niedrig. Der Preisabschlag betrug, selbst mit den niedrigsten Notierungen im Vorjahre verglichen, ca. 10 bis 15 %. Ueber die einzelnen Sorten ist zu berichten, daß die ersten in Triest und in Belgrad an den Markt gekommenen frischen griechischen und serbischen Felle guter Qualität und deshalb, sowie auch infolge der vorerwähnten niedrigen Preise verhältnismäßig bald vergriffen waren. Die späteren Anfuhren dagegen waren von geringer Qualität und mußten längere Zeit an den Stapelplätzen lagern, ehe wenigstens ein größerer Teil zum Verkauf kommen konnte. Der Ausfall der bulgarischen und mazedonischen Ware ließ teilweise viel zu wünschen übrig. Rumänische Sorten sind in diesem Jahre fast nicht nach Deutschland gekommen, wurden vielmehr im Lande selbst für Kürschnerzwecke verarbeitet. Asiatische Sorten, wie Aleppo, Bagdad, Mossul, gingen größtenteils nach Oesterreich. Die Ernte ist im ganzen Orient auffallend klein gewesen. In einzelnen Gegenden betrug der Ausfall fast die Hälfte des sonst aufkommenden Quantums, und es ist nur auf diesen Umstand zurückzuführen, daß die an den Produktionsplätzen verbleibenden Bestände nicht noch größer sind, als es tatsächlich der Fall ist. Italiener hatten gute Qualität und bei niedrigen Preisen ziemlich glatten Absatz. Spanier waren in schwererer Ware begehrt, in leichterer dagegen trotz billiger Preise vernachlässigt. Russische Provenienzen, besonders Kasaner, sind vor der Nishnyer Messe fast nicht zum Verkauf gekommen. Man erwartete deshalb auf der Messe selbst um ca. 10—15 % reduzierte Preise. Wenn indes die Reduktion gegenüber dem Vorjahr ungefähr nur die Hälfte betrug, so war dies einzig und allein dem plötzlichen Eingreifen eines russischen Kommissionärs zu verdanken, dem schließlich alle übrigen Reflektanten, welche den Artikel benötigten, um so mehr folgen mußten, als das zugeführte Quantum den Erwartungen nicht entsprach. Für Zweistichkasaner und Wjatka sind eher noch höhere Preise gezahlt worden als für Felle ersten Stichs. Kurische und andere russische Provenienzen hatten nur wenig Verkäufe aufzuweisen. Das Geschäft in Schmaschen lag ähnlich wie dasjenige in Lammfellen. Schmaschen. Erst die letzten Monate brachten eine kleine Besserung, die hauptsächlich der südamerikanischen Ware zugute kommen konnte.

Die Preise zogen im Vergleich zu denen des Vorjahres um zirka 10 % an. Europäische Schmaschen hatten zur Zeit ihres Aufkommens in den Monaten April-Juli sehr unter der Geschäftsstille zu leiden und erzielten vorjährige Preise.

Schaffelle.

Schaffelle hatten mit wenigen Unterbrechungen während des ganzen Jahres eine matte Geschäftslage. Die Preise bröckelten gegen das Vorjahr allmählich noch weiter ab, obwohl die Wollpreise nach längerer Pause eine steigende Tendenz einschlugen und für alle sonstigen Ledersorten eine allmähliche Preissteigerung Platz gegriffen hatte. Am Jahresschlusse waren die Preise zirka 10 % niedriger als am Jahresbeginn. Das Geschäft ist für den Handel durchaus unlohnend gewesen, und auch die Fabrikation hat sich nur bei besonders vorsichtiger Disposition ohne Verlust erhalten können. Mitbestimmend für die ungünstige Lage dieses Artikels waren Zahlungseinstellungen einer Reihe von mittleren und kleineren Betrieben, welche durch leichtsinnige Kreditgewährung die Preise der Rohfelle unberechtigt hochgehalten hatten. Für das kommende Jahr steht eine Besserung zunächst nicht in Aussicht.

Deutsche Ziegenfelle und Heberlinge.

Deutsche Ziegenfelle und Heberlinge erreichten anfangs des Jahres den niedrigsten Preisstand, welchen sie seit langen Jahren hatten. Hierdurch war es möglich, die ersten Ansammlungen mit Verdienst zu verkaufen, während Nebensorten vernachlässigt blieben und erst im Sommer zu gedrückten Preisen verkäuflich waren. Die nicht rechtzeitig verkauften Partien konnten erst im Herbst bei etwas vermehrtem Interesse abgesetzt werden, dürften aber den Eignern schwerlich Nutzen gebracht haben. Für Felle der neuen Ernte hat sich durch das zu frühe Eingreifen einiger Händler eine Hausse in der Provinz entwickelt. Die Sammler verlangten ca. 30 % mehr, als im Vorjahre bezahlt wurde. Die der Konvention angehörenden Fabrikanten standen dieser Hausse, für welche eine gerechtfertigte Erklärung fehlte, vorerst ablehnend gegenüber, weshalb auch die großen Handelsfirmen, da sie die Situation für gefährlich hielten, einstweilen eine abwartende Stellung einnahmen.

Russische Ziegenfelle.

Russische Ziegenfelle sind für den deutschen Großhandel ein unrentabler Artikel geworden, da die maßgebenden europäischen und amerikanischen Fabrikanten den direkten Einkauf im Ursprungslande bevorzugen und den deutschen Zwischenhandel, so weit irgend möglich, zu meiden suchen. Petropawler, Bucharen und Turkestaner Ziegenfelle gingen zu sehr niedrigen Preisen nach Amerika, und erst auf der Nishnyer Messe trat eine Preissteigerung von 5—10 % gegen die Frühjahrspreise ein. Die Heberlingssorten dieser Gattungen wurden teils von rheinischen Fabrikanten, teils von Amerika aufgekauft. Für die neue Ernte Ziegen und Heberlinge dieser Provenienzen mußten 15—20 % höhere Preise als im letzten Jahr bewilligt werden. Kasaner Heberlinge brachten auf der Nishnyer Messe ca. 10 % höhere

Preise als im vorigen Jahr; die Zufuhren waren kleiner als in früheren Jahren. Nach der Messe sind in Kasan Heberlinge ersten Stichs mit 135—140 Kopeken und zweiten Stichs mit ca. 175 Kopeken für das Stück bezahlt worden. Die Konvention der deutschen Fabrikanten hatte an Amerika eine starke Konkurrenz, konnte sich aber die besseren Partien sichern. Kurische Ziegen und Heberlinge, deren Quantum mit jedem Jahre kleiner wird, brachten in der letzten Saison bis 170 Kopeken pro Stück und gingen mit kleinem Nutzen an süddeutsche Fabrikanten; für Felle der neuen Ernte wurden ca. 2 Ro. pro Stück im Lande gefordert und teilweise bewilligt. Zickelfelle wurden in diesem Jahre, da die Bestände aus dem Vorjahre nur mit großem Verluste verkäuflich waren, sehr billig eingekauft, so daß sie mit mäßigem Nutzen leicht abgesetzt werden konnten. Am Jahresschlusse sind die Bestände am hiesigen Platze nur sehr unbedeutend. Für prima sächsische Ware wurden 140—145 Mk. pro 100 Stück gelöst, prima schlesische erzielte 125—130 Mk., prima märkische 80—90 Mk.; auch Mittelsorten waren im üblichen Verhältnis leicht verkäuflich. Zickelfelle.

Hasenfelle waren derartig begehrt, daß die eingegangenen Orders mangels genügender Vorräte zeitweise nicht ausgeführt werden konnten. Diesem Umstand ist es zuzuschreiben, daß die Ware der neuen Saison auf 70—75 Mk. pro 100 Stück getrieben wurde, während die gleiche Ware anfangs des Jahres 50—55 Mk. kostete. Hauptkäufer war in diesem Jahre Amerika. Auch kurische und russische Provenienzen wurden in diesem Jahre vielfach gehandelt und schlank an süddeutsche Fabriken abgesetzt. Während Kuren einige 50 Mk. erzielten, wurden Russen bis 70 Mk. getrieben. Es hat den Anschein, als wenn die Preise der neuen Ernte wesentlich höher als im letzten Jahre einsetzen werden. Hasenfelle. Kaninfelle hatten denselben Geschäftsgang wie Hasenfelle zu verzeichnen, wurden jedoch, trotzdem sie im Dezember in London einen Preisaufschlag von 10—15 % erzielten, hier nicht in gleichem Maße höher bewertet. Aber die Nachfrage blieb am Jahresschluß doch lebhafter als vorher. Kaninfelle.

Rehfelle waren fast während des ganzen Jahres vernachlässigt, da Amerika wieder gänzlich als Käufer fehlte und der deutsche Markt als Absatzgebiet für das vorhandene Quantum nicht genügt. Erst am Jahresschlusse zeigte sich einiges Interesse für Herbst- und Winterware, welche zu ca. 1,30 Mk. bezw. 0,90 Mk. pro Stück von deutschen Gerbern gekauft wurde. Rehfelle. Hirschfelle waren bei niedrigem Preise verkäuflich, während Damhirsche keinem Interesse begegneten. Hirschfelle.

144. Lederhandel.

Nachdem das Vorjahr unter dem Eindruck der wirtschaftlichen Depression in recht unsicherer Tendenz geschlossen hatte, setzte das Geschäft im Januar wieder ziemlich regelmäßig ein. Die Allgemeines.

Preise, die beim Jahresschluß stark gewichen waren, konnten sich nach und nach wieder etwas befestigen und einen kleinen Teil des erlittenen Verlustes einholen. Der Bedarf, der bis dahin infolge der Unsicherheit stark zurückgehalten worden war, verlangte Deckung, so daß von einem normalen Verkehr gesprochen werden konnte. Von wesentlichem Einfluß auf das Geschäft war die im März in Berlin abgehaltene Ausstellung der Schuh- und Lederindustrie, die einen außergewöhnlich starken Fremdenstrom zuführte und einen recht flotten Verkehr hervorrief. Auch das zweite Quartal brachte ein durchaus regelmäßiges Geschäft bei Preisen, die sich für die meisten Artikel mit kleinen Abweichungen auf der Basis der Januarpreise hielten. Dagegen begann in der zweiten Hälfte des Juli der Häutemarkt wiederum eine steigende Tendenz einzunehmen, die zur Folge hatte, daß auch die Lederfabrikanten ihre Preise um einige Prozent erhöhten. Namentlich waren beste schwere Gattungen lebhaft gefragt, da die Annahme bestand, daß die besonders günstige Ernte ein lebhaftes Herbstgeschäft zur Folge haben müsse. Alle nach dieser Richtung gehegten Erwartungen sind indessen nicht eingetroffen. Die ausschlaggebenden Monate September, Oktober und der größte Teil des Monats November hatten eine beispiellos trockene Witterung zu verzeichnen, die den Bedarf an Leder ungünstig beeinflußte. Gerade während dieser Zeit waren die Umsätze recht schwach, so daß die Preise sich mühsam behaupteten und fast allseitig eine Abschwächung erwartet wurde. Indessen trat das Gegenteil ein. Zunächst wurden vom La Plata vollkommen unerwartet enorm gesteigerte Forderungen für Wildhäute gemeldet. Der Markt für deutsche Häute folgte dieser Bewegung, und die unausbleibliche Folge war, daß auch die Tendenz für Leder sich befestigte und eine langsam steigende Richtung einnahm. Im allgemeinen dürften die Umsätze im Lederhandel während der ersten acht Monate des Jahres befriedigend und der Nutzen entsprechend gewesen sein, während die letzten vier Monate keineswegs befriedigten, so daß sich das ganze Jahr sowohl, was die Umsätze, als auch was den Nutzen anbelangt, als mittelmäßig bezeichnen läßt.

Leder-kommissionsgeschäft.

Das Lederkommissionsgeschäft hat im abgelaufenen Jahre keinen befriedigenden Verlauf genommen. Die Umsätze erreichten infolge der schwankenden Konjunkturen nicht die Höhe des Vorjahres. Das Geschäft blieb im größten Teil des Jahres unregelmäßig und schwierig; zeitweise stockte es gänzlich. Die Depression in der Lederindustrie am Schlusse des vorigen Jahres, welche sich auch auf den Lederhandel übertragen hatte, hielt noch im Anfang dieses Jahres an und zeitigte äußerst niedrige Preise. Die Besserung, welche in rohen Häuten in den Monaten Januar/Februar zu bemerken war, übte auf den Ledermarkt keinen Einfluß. Die Käufer mißtrauten der gesamten Lage, und die

Preise der fertigen Leder schwächten sich im Februar weiter ab. Erst im Juli besserte sich die Lage ein wenig, als mit der bestimmten Tatsache zu rechnen war, daß im Herbst infolge wesentlich geringerer Einarbeitungen weniger Zufuhren auf den Markt kommen würden. Die zu gleicher Zeit eintretende Aufwärtsbewegung der Wildhäutepreise trug dazu bei, daß die Fabrikanten ihre Lederpreise erhöhen mußten. Auch machte sich ein etwas größerer Bedarf seitens der Lederhändler bemerkbar, deren Lagerbestände infolge der monatelangen Zurückhaltung des Groß- und Kleinhandels so reduziert waren, daß sie sich rechtzeitig mit Ware versorgen mußten, um für den Herbstbedarf gerüstet zu sein. Die Lage gestaltete sich demnach gegen Mitte des Jahres etwas günstiger. Die Lederpreise zogen langsam an und erreichten bis Ende August eine Erhöhung von etwa 5—8 %, so daß man in Fabrikantenkreisen der Meinung zuneigte, es werde sich ein recht lebhaftes Herbstgeschäft entwickeln und die Hoffnung erfüllen, daß endlich einmal ein Ausgleich im Wertverhältnis des Rohmaterials zum fertigen Fabrikat eintrete. Der wider alles Erwarten trockene Herbst hat diese Hoffnung zerstört, die Preise ließen sich deshalb nicht voll aufrecht erhalten und mußten im Oktober trotz der fortschreitenden Aufwärtsbewegung der Rohhäutepreise etwas nachgeben. Als aber im November eine weitere scharfe Hausse auf dem Rohhäutemarkt eintrat, konnten sich auch die Lederpreise wieder erholen und Anfang Dezember wieder ungefähr den gleichen Stand erreichen, den sie Ende August behaupteten. Da die Zufuhren klein blieben und wiederholt von Fabrikationseinschränkungen, sogar von gänzlichen Einstellungen ganzer Betriebe die Rede war, konnten die Preise Anfang Dezember einige Mark per 50 kg anziehen, so daß sich bei Abfassung dieses Berichtes die Preissteigerung in diesem Jahre gegen das Vorjahr auf 5—8 % feststellen ließ.

Norddeutsche Wildsohlleder.

Norddeutsche Wildsohlleder waren im Anfang des Jahres in recht bedeutenden Quantitäten, namentlich soweit es sich um untergeordnete Ware handelte, vorhanden. Die recht niedrigen Preise wirkten belebend auf das Geschäft, so daß der stark belastete Markt nach und nach Entlastung fand. In der zweiten Hälfte des Jahres wurden die Lieferungen der Fabrikanten kleiner, und namentlich verschwand die geringere Ware fast gänzlich. Die Preise erfuhren eine mäßige Steigerung, so daß am Jahresschluß prima Sortimente etwa 5—10 %, geringere 10—15 % höher notierten als bei Jahresbeginn.

Norddeutsche Wildbrandsohlleder.

Norddeutsche Wildbrandsohlleder, die in der ersten Hälfte des Jahres ebenfalls reichlich vorhanden waren, konnten ihren niedrigen Preisstand, zumal die schwach beschäftigte Schuhfabrikation nur in verhältnismäßig geringem Maße als Käufer auftrat, zunächst nicht aufbessern. Erst, als auch die Zufuhren immer schwächer und die Bestände immer kleiner wurden, war es möglich,

die Notierungen um 5—10 % zu erhöhen. Nicht unerwähnt darf bleiben, daß auch in diesem Jahre drei größere norddeutsche Sohllederfabriken ihren Betrieb resp. die Herstellung dieses Artikels teils dauernd, teils zeitweise einstellten.

Vacheleder. In Vacheledern nahm das Geschäft einen dem vorjährigen gerade entgegengesetzten Verlauf. Waren im vergangenen Jahre leichte Sortimente besonders beliebt und starke vernachlässigt, so zeigte sich in diesem Jahre das entgegengesetzte Verhältnis. Für Schuhfabrikanten geeignete Ware begegnete während des ganzen Jahres geringerer Nachfrage, während starke Sorten reger begehrt waren, so daß leichte Gattungen selbst von der Hausse auf dem Häutemarkte absolut nichts profitieren konnten, während schwere Häute schließlich etwa 3—5 % höher im Preise standen als bei Jahresbeginn. Vache Croupons bildeten in dem Berichtsjahre einen besonders beliebten Artikel. Mehr und mehr geht die Kundschaft dazu über, nur denjenigen Teil der Haut zu kaufen, der ihren Zwecken dient, und es den Lieferanten zu überlassen, ungeeignete Teile anderweitig zu verwerten. Infolgedessen hat das Geschäft in Croupons einen bisher ungewöhnlichen Umfang angenommen, der anscheinend auch noch nicht seinen Höhepunkt erreicht hat. Auch für diesen Artikel sind die Preise ungefähr 5—8 % höher als im Vorjahre.

Abfalleder. Sohllederabfälle hatten ein außerordentlich schwieriges Geschäft, da dieser Artikel ganz besonders unter den enormen Beständen von billigen Sohlledern litt. Dazu kam, daß einerseits England sich immer noch von unserem Markte fern hielt und andererseits die inländischen Schuhfabriken einen wesentlich schwächeren Bedarf zeigten als sonst. Die Preise bewegten sich daher unausgesetzt nach unten und hatten sich auch bei Jahresschluß noch nicht erholen können. Die Differenz gegenüber dem Jahresbeginn beträgt 10 %. Das Geschäft in Vacheabfällen unterlag den gleichen Verhältnissen wie Sohllederabfälle. Auch hier wichen die Preise dauernd; sie sind namentlich, soweit es sich um Vacheseiten handelt, augenblicklich auf einem so niedrigen Stand angelangt, wie er seit vielen Jahren nicht zu konstatieren war. Die anscheinend immer noch großen Bestände in den Fabriken werden vermutlich eine Aenderung dieser Situation für längere Zeit verhindern. Hälse dagegen haben sich etwas besser im Preise behaupten können, wenn auch wohl nicht mehr die vollen Preise, welche am Jahresanfange bezahlt wurden, zu erzielen sein dürften. Die Preisdifferenz zwischen dem vorigen und diesem Jahre dürfte für Hälse etwa 5 %, für Seiten 10—15 % betragen.

ahmsohlleder. Zahmsohlleder hatten im allgemeinen mit Ausnahme vereinzelter Fabrikate kein sehr großes Geschäft. Im großen und ganzen geht der Verbrauch dieses Artikels zurück, zumal in einem Jahre, das eine so ungewöhnlich trockene Herbstwitterung zeigte wie das

diesjährige. Da indessen die Herstellung dieses Fabrikates nur noch in verhältnismäßig wenigen Händen liegt, war es möglich, die Preise nach und nach um etwa 5 % gegen die Schlußpreise des vorigen Jahres heraufzusetzen.

Kipsvache haben an Bedeutung verloren, da dieser Artikel durch die großen Mengen von Vacheabfällen, die auf den Markt kommen, verdrängt wird. Die Preise waren um 5—10 %, geringe Sorten um 15—20 % niedriger als am Schlusse des letzten Jahres. Braune und schwarze Stiefelkipse hatten während des ganzen Jahres zwar kein flottes, aber immerhin doch reguläres Geschäft. Infolge der von Kalkutta aus gelieferten mangelhaften Sortimente waren besonders erste Sortierungen in gegerbten Kipsen knapper, wodurch sich die Preise für die besten Sortimente ziemlich behaupten konnten, während mittlere und geringe 5—8 % im Preise nachgeben mußten. Am Ende des Jahres lag der Artikel etwas fester, besonders infolge der Versteifung der Preise auf dem Rohhautmarkt. Pantinenkipse hatten während des größten Teils des Jahres ein ruhiges Geschäft; während die Preise gegen Schluß des letzten Jahres noch ziemlich hoch waren, mußten sie schon in den ersten Monaten dieses Jahres um 3—4 % nachgeben. Diese Preisbasis hielt sich bis zum Beginn des Herbstes, wo nochmals infolge des durch die trockene Witterung hervorgerufenen geringeren Konsums ein weiterer Rückgang um etwa 3 % eintrat; zum Schluß des Jahres war für bessere Sortimente wieder eine kleine Befestigung der Preise bemerkbar. Kipse.

Fahlleder bieten für den hiesigen Handel kein besonders großes Interesse mehr, weil der Konsum darin immer mehr zurückgeht und in der Hauptsache nur noch der Militärbedarf in Frage kommt. Die Zufuhren nach hier waren nicht erheblich, und auch die Preise blieben während des ganzen Jahres ziemlich stabil. Nur zum Herbst, wo der Bedarf in diesem Artikel immer etwas lebhafter einsetzt, trat eine Preisbefestigung von 3—5 % ein. Fahlleder.

Die Geschäftsunlust, welche am Beginn des Jahres auf dem Handel im allgemeinen lastete, machte sich beim Handel in Oberleder nicht sogleich bemerkbar, vielmehr schlug die flaue Stimmung, unter welcher das Geschäft im letzten Drittel des Vorjahres stark zu leiden hatte, gleich mit Beginn des neuen Jahres um, und es ließen sich ganz erfreuliche Umsätze zeitigen. Die Ursache hierfür war allerdings nicht etwa in der Klärung der Lage auf dem Rohmarkte, sondern vielmehr darin zu suchen, daß die Lager aller Konsumenten fast gänzlich geräumt waren. Der gute Geschäftsgang hielt bis zum Beginn des Sommers an, dann aber trat plötzlich ein Rückgang in den Umsätzen ein, welcher immer weitere Dimensionen annahm, während sich auf dem Markt in rohen Kalbfellen eine außerordentlich lebhafte Stimmung mit steigenden Preisen bemerkbar machte. Wenn infolgedessen auch die Fabrikanten höhere Forderungen stellten und Feine Oberleder.

sich infolge der Vereinbarung, 20 % weniger einzuarbeiten, eine gewisse Knappheit in Ware fühlbar machte, so wurde das Geschäft im Verkauf doch stiller und stiller. Als Ursache für diesen Rückgang im Handel dürfte der außerordentlich trockene Herbst anzusehen sein, welcher den Absatz der Schuhhändler hemmte und ihnen Beschränkungen in der Nachbestellung von Leder auferlegte, so daß auch die Fabrikanten sich genötigt sahen, weniger Ware als sonst um diese Zeit fertigzustellen. Die größeren Verluste, welche die Branche im Herbst erlitt, dürften ebenso wie das schlechte Inkasso wohl in erster Linie auf die geschäftliche Depression zurückzuführen sein. Kleine und kleinste Posten wurden unter Inanspruchnahme eines ziemlich langen offenen Zieles und dann bei Fälligkeit noch häufig mit Wechseln reguliert. Im ganzen haben sich die Erwartungen, welche zu Beginn des Jahres einen weiteren günstigen Geschäftsgang erhoffen ließen, nicht erfüllt. — Weitere Preisreduktionen, welche anfangs des Jahres in den hauptsächlichsten Boxcalf-Fabrikaten erwartet wurden, traten nicht ein. Im Vergleich mit dem Vorjahr hat sich auch im Berichtsjahre der Bedarf in diesem Artikel trotz des abflauenden Geschäftes am Ende gesteigert, wobei erfreulicherweise zu erwähnen ist, daß der Konsum in diesem hauptsächlich begehrten Oberleder ausschließlich von deutschen Fabrikanten befriedigt wird. Die Preise für Boxcalf sind am Jahresschlusse ca. um 10 % höher als im Januar. Es ist als sicher anzunehmen, daß in der Folge mit weiteren Preiserhöhungen zu rechnen sein wird. Chevreaux, schwarz und braun, haben kaum Preisschwankungen erfahren. Der Artikel kommt — auch für billigere Waren — immer mehr in Aufnahme, was sich um so bemerkbarer macht, als die Sympathien für Imitationen aus Schafleder usw. bedeutend nachgelassen haben. Im Gegensatze zu Boxcalf kann Chevreau noch nicht ausschließlich im Inlande hergestellt werden, aus welchem Grunde sich mit dem steigenden Bedarf auch der Import dieses Artikels gesteigert hat, da das Ausland — speziell Amerika — in bezug auf die Preise mehr zu leisten vermag als Deutschland. Kalblack in besseren Sortimenten wird immer weniger verlangt, dagegen waren billigere Sortimente lebhafter gefragt. Es muß gleichzeitig erwähnt werden, daß neben Chevreaulack auch Rind- und Fohlenlack viele Liebhaber gefunden haben. Schafleder für Imitationen hat, wie bereits erwähnt, seine frühere Bedeutung stark eingebüßt. Dagegen machte sich in Futterschafleder laufend gesunder Bedarf bemerkbar, wodurch der für diesen Artikel eingetretene Preisaufschlag von ca. 10 % seine Begründung findet. Genärbte Ziegen kommen nur noch für die Haus- und Reiseschuhfabrikation in Frage und konnten sich im Preise behaupten. Braune Kalbleder verlieren immer mehr an Beachtung; auch Rindbox, welche im Preise laufend nachgaben, vermögen nicht mehr den früheren Platz zu behaupten. Roßschuhleder ist

in seinem Konsum noch weiter zurückgegangen; dieser Artikel wird immer mehr von Boxcalf, zum Teil auch von Boxrind verdrängt und hatte während des ganzen Jahres ein sehr geringes Geschäft aufzuweisen. Von größeren Verkäufen am hiesigen Platze mußte gänzlich abgesehen werden, und kleine Posten, die ab und zu gehandelt wurden, konnten nur unter Konzessionen in den Konsum übergehen. Die Preise wichen je nach Qualität und Sortiment um ca. 40 Pfg. für $^1/_2$ kg.

Lederdetailgeschäft.

Das Lederdetailgeschäft stand im Berichtsjahre unter dem Eindruck der allgemeinen wirtschaftlichen Depression. Der Bedarf der einzelnen Konsumenten war während des ganzen Jahres, namentlich aber in der letzten Hälfte desselben, geringer als im Vorjahre. Dieser Ausfall im Umsatz hatte ein verschärftes Angebot selbst bei den kleinsten Abnehmern auf Kosten des ohnehin schon recht bescheidenen Nutzens im Gefolge, und es gestaltete sich hierdurch das Geschäft in den letzten Monaten um so schwieriger, als die Anschaffung der gangbaren Artikel sich nicht ohne Preisaufschläge ermöglichen ließ. In dieser Schwierigkeit beim Kauf und Verkauf liegt der Grund, weshalb der Detailhändler in diesem Jahre den höheren Preisforderungen nur zögernd folgte und seinen Einkauf auf das unbedingt Notwendige beschränkte, zumal eine wesentliche Besserung der Geschäftslage für die nächste Zeit nicht zu erwarten ist. Denn nicht die ungünstige Witterung allein, wie vielfach behauptet wird, sondern hauptsächlich die allgemeinen ungünstigen Erwerbsverhältnisse sind die Ursache des stillen Geschäftsganges. Für diese Annahme spricht die Tatsache, daß die in den letzten beiden Monaten zeitweise eingetretene feuchte Witterung ohne Einfluß auf das Geschäft geblieben ist. Da die Bestellungen von Stiefeln nach Maß weiter zurückgegangen sind, konzentrierte sich der Umsatz immer mehr auf Croupons. Bevorzugt wurden bessere Fabrikate und Sortimente, doch sind die Ansprüche, welche an Qualität und Sortiment gestellt werden, bei den niedrigen Preisen kaum noch zu befriedigen. Selbst zum Ausschnitt werden ganze Häute nur ungern verwendet, da die Abfälle schwer unterzubringen sind und der Preis, welcher für dieselben bewilligt werden soll, keinen Nutzen läßt. Feine Oberleder haben nur noch für solche Detailgeschäfte Interesse, die Schäfte anfertigen. An die Rentabilität dieses Betriebszweiges werden nur noch geringe Ansprüche seitens der Interessenten gestellt; sie sind schon zufrieden, wenn sie keinen Schaden erleiden.

Buchbinder- und Portefeuilleleder.

Für den Handel in Buchbinder- und Portefeuilleledern war das Berichtsjahr sehr ungünstig, da infolge des schlechten Herbstgeschäftes im Vorjahre große Bestände zu hohen Preisen in das neue Jahr hinübergenommen werden mußten. Die erheblichen Preisrückgänge im Dezember des letzten und im Januar dieses Jahres erhöhten die Zurückhaltung der Konsumenten, die ein

weiteres Nachlassen der Preise erwarteten. Im Laufe des Jahres sind größere Schwankungen nicht vorgekommen; alle Sorten waren billig und teilweise unter dem Kostenpreise zu haben, weil der ungenügende Umsatz gelegentlich zu Zwangsverkäufen Veranlassung gab. Im Spätherbst zogen die Preise für Rind- und namentlich Kalbleder erheblich an, ohne jedoch im laufenden Jahre infolge großer Bestände und Abschlüsse auch Preiserhöhungen auf die Halbfabrikate zu ermöglichen.

145. Lederfabrikation.

Schafleder.

Die Beschaffung der für die Fabrikation von Schafleder verwendbaren Rohfelle begegnete im Berichtsjahr keinen Schwierigkeiten. Nachdem die Preise für die hauptsächlich in Betracht kommenden australischen und ostindischen Schafleder im Herbst 1907 bereits erheblich nachgeben mußten, erfuhren sie in der ersten Hälfte dieses Jahres weitere Rückgänge, und zwar weniger infolge zu großen Angebots als wegen mangelnder Nachfrage. Im Herbst befestigte sich die Tendenz trotz der großen Zufuhren auf den letzten Londoner Auktionen, jedoch ohne wesentliche Preiserhöhung. Deutsche Schafleder waren im ganzen Jahr preiswert, gegen Ende desselben sogar gelegentlich unter ihrem Kostenpreise erhältlich, während schottische Schafleder und Moutons in letzter Zeit wieder etwas anzogen und teilweise nur in beschränktem Masse zur Verfügung standen. Hinsichtlich der zur Verwendung gekommenen Sorten und der verlangten Zurichtungen sind nennenswerte Veränderungen nicht eingetreten.

Glacéleder.

Der deutschen Glacélederindustrie hat auch das Berichtsjahr gleich dem Vorjahre wenig erfreuliche Resultate gebracht. In Amerika, welches das Hauptabsatzgebiet für Glacéleder bildet, waren es drei Faktoren, welche lähmend auf das Geschäft wirkten: erstens die noch keineswegs überwundenen Nachwehen der letztjährigen amerikanischen Finanzkrisis, zweitens die beständige Ungewißheit, ob die Mode sich auf lange oder kurze Handschuhe erstrecken würde, und drittens die Präsidentenwahl mit ihrem ungewissen Ausgange. Da letztere unter Umständen leicht eine Aenderung in dem bestehenden Schutzzoll bringen konnte, legten sich die Handschuhfabrikanten für die Erteilung von Orders die allergrößte Reserve auf und beschränkten sich nur auf den allernotwendigsten Bedarf. Die Folge davon war, daß die hauptsächlich nach Amerika exportierenden Lederfabrikanten auch ihrerseits die Einarbeitungen einschränken mußten. Aber auch im deutschen Geschäft haben sich die Folgen der wirtschaftlichen Depression recht fühlbar gemacht, wenn auch nicht in gleicher Weise wie beim amerikanischen Export. Der Grund hierfür ist wohl darin zu suchen, daß von seiten der deutschen Handschuhfabrikanten nur bessere Ware gearbeitet wird, für welche die österreichische und italienische Konkurrenz nicht in Frage kommt, so daß die Aufträge

für diesen Artikel den deutschen Handschuhfabrikanten zugute kamen. Allerdings hat sich auch im Laufe der Zeit ein Mangel an wirklich gutem und brauchbarem Ledermaterial herausgestellt, was auf den Umstand zurückzuführen ist, daß die Qualität vieler Rohfelle in den beiden letzten Jahren sich als minderwertig erwies. Von der Mode begünstigt, waren einige Fabrikanten zeitweise nutzbringend in Chairleder beschäftigt, wie auch die Fabrikation von Konfektionsleder für die Automobil-Bekleidungsindustrie sich recht lohnend gestaltet hat. Nichtsdestoweniger hatte die Glacélederindustrie kein günstiges Geschäft, wenn sich auch im letzten Vierteljahre eine Besserung bemerkbar machte, die einerseits wohl auf die amerikanische Präsidentenwahl, andererseits darauf zurückzuführen sein dürfte, daß die Ungewißheit betreffs der Modefrage inzwischen geschwunden ist. Von einer durch Vergleich beendeten größeren Insolvenz abgesehen, ist die deutsche Glacélederindustrie nur noch bei einigen unbedeutenden Insolvenzen beteiligt gewesen.

In der Roßlederfabrikation hielt der bereits am Schlusse des Vorjahres eingetretene Rückschlag während des ganzen Berichtsjahres an, denn der Rückgang der Preise auf dem Rohhäutemarkte wirkte naturgemäß ungünstig auf diejenigen der Fabrikate, ohne jedoch den Absatz der letzteren zu beleben. In Roßspiegel hat der Inlandkonsum weiter erheblich nachgelassen, da die Mode sich mehr und mehr von Wichsstiefeln abwendet. Die Fabrikanten waren zum großen Teil auf den Absatz ins Ausland angewiesen; Rußland blieb trotz hoher Zollschranke Hauptabnehmer dieses Artikels. Auch für Roßschuhleder zeigte sich wenig Kauflust. Die Preise gingen bei schleppendem Verkehr anhaltend zurück, während Roßklauen und Abfälle sich bei entsprechenden Notierungen absetzen ließen. Für chromgegerbtes Roßleder, wie Roßchevreaux, Roßbox usw. herrschte im allgemeinen lebhaftere Nachfrage. Am Jahresschlusse wurden für rohe Roßhäute wieder erheblich höhere Preise gezahlt, weshalb die Hoffnung besteht, daß auch das Geschäft in fertiger Ware sich wieder beleben wird. Roßleder.

Die am Schlusse des Vorjahres in die Erscheinung getretenen wenig günstigen Aussichten der Vachelederfabrikation haben sich für das Berichtsjahr, von wenigen Ausnahmen vielleicht abgesehen, im großen und ganzen bestätigt. Die Entwicklung des Geschäfts war überaus schwierig; die gesamte Unterlederindustrie dürfte allgemein mit ungünstigem Erfolge gearbeitet haben. Die Signatur der Marktlage waren stetig steigende, zuletzt außergewöhnlich hohe Rohhautpreise bei knappem passenden Rohmaterial und ganz unzulängliche Preise für fertige Fabrikate. In den ersten vier Monaten des Jahres hat der hohe Geldstand auf die Unternehmungslust nachteilig eingewirkt. Die ganze wirtschaftliche Depression stellte eine Belebung des Geschäftsganges Vacheleder.

31*

in Frage. Hierunter hatte insbesondere auch die Schuhfabrikation zu leiden, die fast das ganze Jahr hindurch schwach beschäftigt war; diese Situation hat sich infolge des unbeständigen Wetters und des außergewöhnlich trockenen Herbstes in der letzten Zeit noch erheblich verschärft. Die Notierungen konnten mit Rücksicht auf die hohen Rohhautpreise im allgemeinen für Vachecroupons aufrecht erhalten werden; es war sogar möglich, vereinzelt, besonders wo es sich um bekannte Spezialmarken handelte, kleine Aufschläge durchzusetzen, keineswegs aber gelang es, die Preise für fertige Ware mit denen des Rohmaterials in Einklang zu bringen. Vacheabfälle konnten sich nicht im Preise halten, waren vielmehr nur unter Preiskonzessionen abzusetzen, obgleich auch hier einzelne Spezialmarken eine geringe Ausnahme machten. Der ganze Verlauf des Geschäfts zeigt demnach ein sehr unerfreuliches Bild. Das Exportgeschäft ruhte vollständig. Während sich früher häufig ein Export nach England ermöglichen ließ, kann die Gerberei infolge der hohen Zölle auf Gerbstoffe nicht mehr mit dem Auslande konkurrieren; das letztere hat sogar trotz der Eingangszölle für Leder häufig Vachecroupons nach Deutschland verkaufen können. Die Arbeitsverhältnisse waren normal und bieten zu besonderen Bemerkungen keinen Anlaß. Kartelle oder Syndikate bestanden nicht.

Sattlerleder.

Die Sattlerlederfabrikation war im Laufe des Jahres genügend beschäftigt. Die Nachfrage in schwarzem Geschirrleder war bis auf die Preise, welche mit der steigenden Rohware nicht gleichen Schritt hielten, befriedigend. Die Schwankungen der Preise auf dem Rohhäutemarkt ließen jedoch jedes Vertrauen auf Stabilität der Preise für fertige Ware bei den Konsumenten schwinden, so daß höhere Erlöse für das Fabrikat nicht zu erzielen waren. Die diesjährigen Lieferungen für die Armee hatten keinen größeren Lederbedarf zur Folge. Zum Herbst trat eine größere Nachfrage nach angebräunten Blankledern ein, so daß die Fabrikanten mit reichlichen Aufträgen versehen waren.

146. Treibriemenindustrie.

Die Leder-Treibriemenbranche hatte im letzten Jahre ganz besonders unter dem Darniederliegen der Industrie zu leiden. Ungünstigen Einfluß übten auch die ungesunden Verhältnisse auf dem Ledermarkte aus. Die Gerber erhielten durchweg höhere Preise für Riemenleder, ohne daß der Fabrikant in der Lage war, für seine fertige Ware einen höheren Preis zu erzielen. Die Hauptschuld an diesem Zustande trifft die kleinen Betriebe, die zum Teil mit sehr geringen Spesen zu rechnen haben. Ein großer Teil dieser Konkurrenz denkt überhaupt nicht daran, Handlungsunkosten zu kalkulieren und schädigt dadurch die größeren Betriebe ganz empfindlich, die einerseits ihre Betriebsunkosten nicht außer Ansatz lassen dürfen, andererseits aber die von der er-

wähnten Konkurrenz gemachten Preise annehmen müssen, um im Geschäft zu bleiben. Auch für den Export waren größere Bestellungen nur zu sehr gedrückten Preisen zu erlangen, die bei dem hohen Riemenlederpreis fast gar keinen Nutzen ließen. Besonders im letzten Vierteljahre hat die Ausfuhr nach dem Orient fast ganz aufgehört. Das erzielte Jahresresultat kann also keineswegs als günstig bezeichnet werden.

147. Schuhwarenfabrikation.

Erster Bericht.

Der Geschäftsgang der Schuhbranche im Berichtsjahre hatte unter den Nachwehen der Hausse in den beiden Vorjahren und des darauf folgenden wirtschaftlichen Rückschlages zu leiden. Die Herbstaufträge fehlten im letzten Jahre fast vollständig, und die meisten Schuhfabrikanten lieferten infolgedessen die in diesem Jahre gegebenen Frühjahrsaufträge bereits anfangs des Jahres ab. Auch die diesjährigen Herbstaufträge fielen gering aus, und es trat daher eine Arbeitslosigkeit ein, wie sie in der Schuhbranche bisher selten vorgekommen ist. Von Ostern ab mußten die meisten Fabriken ihre Arbeitszeit verringern bezw. ganze Tage ausfallen lassen. Die Aufträge für das kommende Frühjahr wurden sehr verspätet und in verringertem Umfange erteilt. Im Oktober trat mit dem Einsetzen der kalten Witterung eine Besserung in der Geschäftslage ein. Viele Grossisten, die seit Ostern im Einkaufe außerordentlich zurückhaltend waren, schienen ihre Lager geräumt zu haben und gaben größere Aufträge. Dagegen wird von Detailleuren noch immer über schlechten Geschäftsgang geklagt, und deren Lager sind noch stark überfüllt. Bedingt wird die Ueberfüllung dadurch, daß die anwachsende Arbeitslosigkeit sowie der damit verbundene Minderverdienst der arbeitenden Klassen den Umsatz außerordentlich verringert haben, ferner dadurch, daß in jeder Saison von den meisten Fabrikanten eine große Anzahl neuer Formen auf den Markt gebracht und die älteren dadurch verdrängt werden. Letzterer Umstand dürfte besonders die Kauflust der Detailleure auf das empfindlichste geschwächt haben. Nur diejenigen Fabriken, welche es verstanden haben, größere Detailleure von sich abhängig zu machen, oder welche eigene Geschäfte unterhalten, dürften von diesem Uebelstande weniger hart betroffen sein. Die Preissteigerung auf dem Rohhäutemarkt sowie die höheren Lederpreise haben dazu beigetragen, daß viele Abnehmer in letzter Zeit größere Bestellungen erteilten. Indessen entsprachen die Aufträge nicht immer dem augenblicklichen Bedarfe; es wurden vielmehr oft größere Abschlüsse auf längere Lieferzeiten und ohne feste Einteilungen gemacht. Immerhin dürften sich die Verhältnisse geklärt haben, so daß die Gesamtlage der Schuhbranche zurzeit der Berichterstattung eine bessere als im Vor-

jahre ist. Es sind viele Anzeichen vorhanden, die darauf hindeuten, daß der größte Tiefstand überwunden ist und die Branche besseren Zeiten entgegensehen kann.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Von einer einzelnen Firma wird noch berichtet:

Von einer Berliner Schuhwarenindustrie kann insofern nicht mehr die Rede sein, als in Berlin Stiefel aus Leder fabrikmäßig nur noch in geringem Umfang hergestellt werden. Diese Industrie hat sich in den kleineren Ortschaften der Umgebung mit billigeren Lohn- und Lebensverhältnissen konzentriert, und die dort errichteten mechanischen Schuhwarenfabriken halten in Berlin nur Lager oder Verkaufsstellen. Dagegen hat sich in Berlin die Ball- und Filzschuhfabrikation weiter gut entwickelt. Wien und Böhmen, welche in diesen Artikeln früher den hiesigen Markt beherrschten, verlieren auch für die bessere Ware die bisherige Bedeutung. Der Handel mit Schuhwaren lag im laufenden Jahr nicht günstig. Die wirtschaftlich unbefriedigende Lage der gesamten Industrie legt den von ihr abhängigen Konsumenten eine gewisse Einschränkung auf. Die Kaufkraft der großen Masse des Publikums erlahmt bei den dauernd steigenden Ausgaben für Nahrungsmittel und Steuern, während die Löhne keine Steigerung mehr erfahren haben, sondern sich im Gegenteil eher ein Ueberangebot von Arbeitern bemerkbar macht. Wenn auch der Umsatz der Menge nach nicht zurückgegangen ist, so beschränkt er sich doch mehr auf billigere Gattungen und ist dem Werte nach gegen das Vorjahr zurückgeblieben. Die Händler überbieten sich nach wie vor in Ausstattung und Reklamen, um das kaufende Publikum anzuziehen. Sollten die Beleuchtungs- und Inseratensteuer wirklich Gesetz werden, so wird damit gerade der Schuhwarenhandel aufs neue empfindlich belastet. Höhere Eingangszölle können diesen Ausfall nicht wettmachen, da von ausländischer Konkurrenz fast nur die amerikanische in Frage kommt, die sich allerdings für bessere Artikel immer noch fühlbar macht. Was die zur Herstellung von Schuhwaren erforderlichen Materialien anbetrifft, so machte sich ein etwas stärkeres Angebot bemerkbar, auch in Häuten bezw. Leder, namentlich im Anfang des Jahres. Erst im Herbst haben die Lederpreise wieder angezogen, besonders für gute, brauchbare Qualitäten in höherem Maße als für geringwertige.

148. Engros-Schuhhandel.

Das gesamte Ergebnis des Berichtsjahres kann als kein besonders günstiges hingestellt werden. Das Geschäft war bis Pfingsten ziemlich normal. Bereits im Juni trat eine Stockung ein, die sich bis Ende des Jahres bemerkbar machte. Die Aussichten sind auch für das Jahr 1909 vorläufig keine glänzenden.

Der Schuhhandel hatte unter der ungünstigen Witterung stark zu leiden, aus diesem Grunde waren die Kasseneingänge sehr mäßige, und das Ziel wurde ganz wesentlich überschritten. Eine weitere Folge davon war, daß auch die in Kurs befindlichen Wechsel von der Kundschaft nicht immer prompt eingelöst wurden, so daß Prolongationen sehr häufig vorkamen. Zu Beginn des Geschäftsjahres waren zum Teil noch große Vorräte vorhanden, welche wesentlich teurer eingekauft waren, als sich die Preise in der zweiten Hälfte des Jahres stellten. Dadurch, daß einige Fabriken sehr gering beschäftigt und gezwungen waren, Ware abzustoßen, um vor allen Dingen Beschäftigung für ihre zahlreichen Arbeiter zu finden, gingen die Preise zeitweise bedeutend zurück. Der Rückgang des Konsums litt aber auch ganz besonders dadurch, daß die Industrie im allgemeinen nicht gut beschäftigt war und die Arbeiter durch reduzierte Löhne weniger als früher verdienten. Aus dem Verdienst mußten zunächst die Miete und die Nahrungsmittel beschafft werden, so daß wenig oder gar nichts zum Ankauf der notwendigen Kleidungsstücke und Schuhwaren übrig blieb. Aus diesem Grunde wurden die billigen Erzeugnisse mehr als sonst bevorzugt. Der Rückgang der Preise konnte die Kauflust der Detaillisten auch nicht anregen, weil sie infolge zu großer Lagerbestände nicht über genügend flüssige Mittel verfügten. Eine Besserung ist erst dann zu erwarten, wenn die gesamte Industrie wieder besser beschäftigt sein wird.

149. Detail-Schuhhandel.

Das Berichtsjahr hat dem Schuh-Detailhandel wenig Erfreuliches gebracht. Die Nachwirkung der großen Hausse auf dem Ledermarkte, die allgemeine wirtschaftliche Depression, unter der das gesamte Erwerbsleben noch immer zu leiden hat, und nicht zuletzt der hohe Geldstand haben den Detailhandel nachteilig beeinflußt, so daß wohl überall ein verminderter Umsatz und dementsprechend ein geringerer Verdienst zu konstatieren ist. Die Kosten der Geschäftsführung, ebenso die der gesamten Lebenshaltung sind ständig gewachsen und stehen zu den erzielten Verdiensten in keinem Verhältnis. Zahlreiche Neueröffnungen von Geschäften mit niedrigen Einheitspreislagen schmälerten den Sortimentsgeschäften den Verdienst in sehr empfindlicher Weise. Diese neueröffneten Geschäfte, welche meistens mit Kapital von Fabrikanten etabliert werden, bilden für den Schuh-Detailhandel eine außerordentliche Gefahr, von der nicht genug gewarnt werden kann. Von dieser Konkurrenz werden naturgemäß die Kleinbetriebe in unserer Branche am härtesten betroffen, und in den meisten Fällen wird es ihnen außerordentlich schwer, sich gegenüber den Betrieben zu behaupten, welchen die großkapitalistische Kraft zur Seite steht. Infolgedessen sind eine nicht unbeträchtliche Anzahl Zahlungsschwierigkeiten und Zahlungseinstellungen im

Berichtsjahr zu verzeichnen. Die Hoffnungen, daß das kommende Jahr eine wesentliche Aufbesserung im Schuh-Detailhandel bringen wird, sind nur gering, zumal sich durch den warmen Herbst und den nassen Winter die erwartete Erhöhung der Umsätze nicht verwirklicht hat. Die Schwierigkeiten der neuen Zollgesetzgebung, unter denen das Vorjahr noch empfindlich zu leiden hatte, fanden in diesem Jahre ihren Ausgleich. Der Import ausländischer Schuhwaren ist zurückgegangen, weil der organisierte Schuhhandel ständig bemüht bleibt, die heimische Industrie in jeder Beziehung zu fördern. Dieses Bestreben hat ihn auch veranlaßt, im abgelaufenen Jahre eine reich beschickte und außerordentlich stark besuchte Fachausstellung zu veranstalten, die sowohl den Fabrikanten als auch den Händlern reiche Erfolge brachte.

150. Lederhandschuh-Handel.

Allgemeines.

Die Nachwehen der amerikanischen Krisis, das Bestreben des Publikums, in der wärmeren Jahreszeit Stoffhandschuhe zu tragen, und die allgemeine ungünstige Lage haben sich in der Lederhandschuhindustrie schwer fühlbar gemacht. Trotz des Rückganges der Rohlederpreise bewegte sich das Geschäft in den engsten Grenzen und belebte sich erst zu Beginn der Herbstzeit wieder, ohne jedoch einigermaßen zu befriedigen. Anzeichen, die auf eine wesentliche Besserung schließen ließen, sind vorläufig nur darin zu erkennen, daß das Geschäft nach Amerika nach erfolgter Präsidentenwahl wieder begonnen hat; dasselbe dürfte sich im neuen Jahre weiter beleben.

151. Album-, Portefeuille- und Lederwarenfabrikation.

Albums.

Der Umsatz in Leder- und Portefeuillewaren konnte nicht als befriedigend bezeichnet werden und blieb erheblich hinter dem des Vorjahres zurück. Das für diese Branche besonders wichtige Weihnachtsgeschäft hatte im Vorjahre sehr enttäuscht, und es verblieben den Detailhändlern große Bestände. Aufträge wurden daher nur sehr spärlich erteilt, zumal die Auftraggeber glaubten, auf Grund der zurückgegangenen Lederpreise annähernd gleiche Nachlässe auf fertige Ware verlangen zu können. Zum großen Teil dürfte der geringere Umsatz auf das fehlende Exportgeschäft, ferner auf den Absatz geringerer Quantitäten im Inlande sowie auf Bestellung untergeordneter Ware zurückzuführen sein. Arbeitskräfte waren im ganzen Jahre reichlich vorhanden, nur fehlt es am hiesigen Platze gelegentlich an tüchtigen Arbeitern zur Herstellung feiner Ware. Wie im Vorjahre zu befürchten war, ist in diesem Jahre auch für Photographiealbums eine rückgängige Konjunktur eingetreten. Namentlich ging der Export nach Nordamerika zurück, und zwar leider nicht nur vorübergehend, vielmehr muß mit einem dauernden Rück-

gange gerechnet werden, weil die Gründung eigener Fabriken im Auslande, welche die hohen Zölle mit sich bringen, den deutschen Markt immer mehr und mehr ausschalten. Diesem Ausfall wird durch erhöhten Absatz im Inlande zu begegnen gesucht, wodurch der Wettebewerb sich naturgemäß steigert und eine Erhöhung der Unkosten eingetreten ist. Dies und die wachsenden Ausgaben für die dauernd steigenden Löhne haben den Gewinn vermindert. Die Fabrikate selbst sind, der Mode entsprechend, derart vollkommen ausgestattet worden, daß sie Einrichtungen zur Aufnahme sämtlicher neugeschaffenen Bildergrößen der photographischen Industrie besitzen und daß selbst ungewöhnliche Formate in den geschmackvollen, jetzt meist dunkelfarbigen Kartons der Albuminnenteile aufgehoben und gesammelt werden können. Diese Verbesserungen haben den erhofften Anklang gefunden.

152. Pelzwaren.

Erster Bericht.

Der Geschäftsgang bewegte sich während der Sommermonate und bis in den Oktober hinein in den gewöhnlichen ruhigen Bahnen. Mit Eintritt der kalten Witterung jedoch setzte ein lebhafteres Geschäft ein. **Erster Bericht.**

Infolge der allgemeinen mißlichen Geschäftslage war zu erwarten, daß auf den für den Fellhandel maßgebenden Auktionen die Preise zurückgehen würden. Die Wirkung der Geschäftslage auf die Preise wurde jedoch dadurch aufgehoben, daß die in diesem Jahre auf den Markt gebrachten Quantitäten beträchtlich kleiner als im Vorjahre waren. Es kam z. B. von Bisam auf der diesjährigen Londoner Januarauktion der Hudson Bay Company noch nicht die Hälfte des vorjährigen Quantums, nämlich 172 318 Stück gegen 407 472 Stück, zum Angebot, so daß eine Steigerung von 35 % zu verzeichnen war. In Bibern dagegen trat ein kleiner Rückgang von 5 % ein. **Preise.**

Auf den Londoner Märzauktionen hielten sich Nerze in ungefähr derselben Preislage wie im Vorjahre, während Skunks um 25 % höher gingen. Amerikanische Zobel gingen um 15 % im Preise zurück. In Ottern erzielten die besseren Sorten einen Aufschlag von ca. 12 %, während die geringeren Sorten im Preise unverändert blieben. Blaufüchse behielten ebenfalls die alten Preise, während Weißfüchse um $7^1/_2$ %, Kreuzfüchse um 50 % höhere Preise erzielten. Silberfüchse waren stark begehrt. Besonders die mittleren und geringeren Qualitäten wurden höher bezahlt als im Vorjahre. Rotfüchse kosteten 12 % mehr, weil nach diesem Artikel in gefärbtem Zustande in allen Ländern äußerst rege Nachfrage besteht. Luchse, die sowohl naturell als auch gefärbt hauptsächlich in Amerika gut gekauft wurden, zogen um 40 % an. Virginische Iltis, die im vergangenen Jahre einen

erheblichen Aufschlag erfuhren, gingen um ca. 12 % herunter. Hermelins, die anfänglich billiger wurden, stiegen im Laufe des Jahres infolge des gesteigerten Bedarfes wieder im Preise. Chinchilla hielten sich unverändert. Steinmarder waren anfänglich gut gefragt, dann weniger gut, wurden zum Schluß sehr knapp und erzielten die alten Preise. Baummarder brachten im allgemeinen die vorjährigen Preise. Auf der Messe in Irbit gingen die Preise für Zobel zurück, während Feh unverändert blieb. Graue Krimmer waren knapp. Auf der Nishnyer Messe waren Persianer etwas billiger als im Vorjahre. Die später gekauften Persianer jedoch stiegen der guten Nachfrage wegen im Preise, so daß sie nicht billiger als im Vorjahre sind.

Moderichtung.

Die in diesem Jahre für den großen Konsum am meisten begehrten besseren Fellarten sind Nerz, Skunks, Persianer, Steinmarder, Weißfuchs, gefärbter Fuchs und Hermelin. In billigeren Pelzarten wurden Kanin, Murmel und weißer Hase, hauptsächlich für Engroskonfektion, viel verarbeitet. Die fortdauernd zunehmende Bevorzugung des Pelzwerks durch die Mode drückt sich in der Verfertigung von ansprechenden Piecen in den verschiedensten Zusammenstellungen aus. Die Stola ist noch immer der gefragteste Artikel, auch nach Muffen besteht bessere Nachfrage als in früheren Jahren. In Stolas und Muffen hat die fellartige Verarbeitung beim Publikum großen Anklang gefunden. Es fanden bei dieser Verarbeitungsart vielfach Schweife als Garnierung Verwendung. In Jacketts wurden ebenfalls befriedigende Umsätze erzielt, ebenso in pelzgefütterten Damenmänteln und Herrenpelzen. In Decken, Fußtaschen usw. findet das Hauptgeschäft im Dezember statt. Die Hauptnachfrage konzentrierte sich auf Gegenstände in mittlerer und billigerer Preislage, während die hochwertigen Gegenstände infolge der allgemeinen ungünstigen finanziellen Lage etwas vernachlässigt waren.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Geschäftsgang.

Das Pelzwarengeschäft in Deutschland nahm im Jahre 1908 für die Fabrikanten insofern keinen günstigen Anfang, als die Kürschner und sonstigen Detailleure, die als Konsumenten in Betracht kommen, infolge der warmen Witterung in den letzten Monaten des Jahres 1907 ziemlich große Lager übrig behalten hatten und dadurch die im Anfang des Jahres gegebenen Aufträge ungünstig beeinflußt wurden. Die matte Stimmung hielt auch noch ferner an. Erst die im Oktober in verschiedenen Gegenden Deutschlands eintretende kalte Witterung führte eine Belebung des Geschäftes herbei. Dieser Umschwung steigerte sich im November noch beträchtlich, während der Monat Dezember infolge der wärmeren Temperatur wieder einen Stillstand nach sich zog, der sich besonders auf billige und mittlere Ware erstreckte. In besseren Pelzarten war das Geschäft in den Haupt-

verkaufsmonaten sehr lebhaft, so daß zeitweise sogar Mangel an Waren eintrat. Das Gesamtresultat des Jahres 1908 kann man dahin zusammenfassen, indem man sagt, daß die Nachfrage in billigen Genres verhältnismäßig gering war, während bessere Ware gut gekauft wurde.

Für den Konsum kamen hauptsächlich Pelzkragen (sogenannte Stolas), Phantasiemuffen, Pelzjacketts und pelzgarnierte Hüte in Betracht, die von der Mode anhaltend sehr begünstigt werden. Für billigere Ware wurden vornehmlich schwarz Kanin, Kanin rasé (imit. Seal), Moufflon, Thibet, gef. Wallaby und Nerzmurmel verarbeitet, während in besseren Pelzarten Skunks, Nerz, Marder, gespitzt. Fuchs (imit. Silberfuchs), auch Hermelin besonders in Betracht kamen. Jacketts wurden hauptsächlich in Kanin rasé (imit. Seal), Sealskinbisam und Persianer fabriziert. Der Artikel Nutria war für den deutschen Markt sehr vernachlässigt. Moderichtung.

Der Export von fertigen Pelzwaren hat auch im Jahre 1908 keinen Aufschwung erfahren. Der Versand nach England wird von Jahr zu Jahr unbedeutender, hauptsächlich durch die große Fabrikation im eigenen Lande, welche in London in den Händen russischer Arbeiter liegt. Auch nach Holland war der Export nicht mehr so bedeutend, weil sich dort die belgische und englische Fabrikation als Konkurrenz bemerkbar machen. Pelzwaren nach Oesterreich zu exportieren, ist wegen der dortigen hohen Eingangszölle ausgeschlossen, während die österreichischen Pelzwarenfabrikanten durch den niedrigen deutschen Zoll in den Stand gesetzt sind, hierher zu verkaufen. Nach überseeischen Ländern war der Versand erheblich geringer wie in früheren Jahren, eine Erscheinung, welche durch die schlechte Geschäfts- und Finanzlage der meisten überseeischen Gebiete begründet ist. Nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika läßt sich konfektionierte Pelzware infolge des sehr hohen Zolles nicht exportieren. Es werden von dort nur einige Modelle aus Deutschland bezogen. Der Verbrauch an solchen war jedoch infolge der ungünstigen Situation vor der Präsidentenwahl ebenfalls geringer als im Vorjahre. Gegen Jahresschluß trat allerdings wieder im Export nach Amerika eine Besserung ein. Export.

Da die Pelzwarenfabrikation im großen ganzen nicht so gut beschäftigt war wie in früheren Jahren, machten sich besondere Ansprüche der Arbeiter nicht bemerkbar. Streiks sind in der Pelzbranche nicht vorgekommen. Arbeiterverhältnisse.

Der Handel mit Fellen für die Pelzwarenfabrikation lag im Anfang des Jahres 1908 nicht sehr günstig. In den meisten Arten war bis Ende August die Stimmung unverkennbar matt. Trotzdem gaben die Fellhändler die Ware nicht wesentlich billiger ab, da große Konsumenten nicht auftraten und da sie kleinere Posten nicht mit Verlust verkaufen wollten. Bisam hingegen, welches als gute Imitation der echten Sealskinfelle speziell für Rohmaterial.

Frankreich eine Rolle spielte, war außerordentlich begehrt. Ebenso war Skunks schon vom Anfang des Jahres an gut gefragt; der Artikel spielt für Deutschland, Oesterreich und Frankreich wohl die Hauptrolle, so daß diese Fellart auf der Märzauktion in London noch weiter im Preise stieg. Füchse, auch deutsche Landfüchse, waren gleichfalls das ganze Jahr hindurch sehr gesucht und erzielten anhaltend höhere Preise. Im September, nachdem ein bedeutender Fabrikant für den Skunksartikel mit großen Käufen aufgetreten war, zogen die Preise auch für andere Fellarten an. Auch Amerika erschien als Konsument auf dem Markt, und ebenso kauften die meisten Fabrikanten Deutschlands, Oesterreichs und Frankreichs große Posten. Hauptsächlich wurde bessere Ware gefordert. Ende des Jahres herrschte eine zuversichtliche Stimmung im Fellhandel.

Aussichten. Naturgemäß wird dieser Faktor für die Auktionen im Anfang des Jahres 1909 eine große Rolle spielen. Da jedoch nicht anzunehmen ist, daß die deutschen Detailleure bei der Teuerung des Rohmaterials bedeutende Aufträge geben werden, so erscheint in den Dispositionen der Fabrikanten Vorsicht geboten. Auch große Einkäufe von seiten Amerikas sollten die Spekulation nicht allzu sehr anfachen, zumal die Vergangenheit gelehrt hat, daß Amerika öfter zu sehr hohen Preisen einkaufte und trotz des hohen Eingangszolles die Ware später auf dem europäischen Markt wieder unter Kostenpreis abzustoßen suchte.

X. Holz und Holzwaren.

Allgemeines.

Das Berichtsjahr war für den Holzhandel sehr ungünstig. Die Verbilligung des Geldes hat auf das Berliner Baugeschäft nicht den geringsten Einfluß gehabt. Dieses lag während des ganzen Jahres außerordentlich still, was sich selbstverständlich für die zahlreichen Berliner Holzhandlungen sehr unangenehm bemerkbar machte. Der Grund der stockenden Bautätigkeit liegt darin, daß Baugeldgeber wie Hypothekendarleiher sehr zurückhaltend sind und zweitstellige Beleihungen beinahe ganz unmöglich zu bekommen waren. In Verbindung damit litt auch die Tischlerei, vornehmlich die Bautischlerei. Zahlungseinstellungen waren auch im Berichtsjahre wieder recht zahlreich, so daß der Holzhandel mit erheblichen Ausfällen zu rechnen hatte. Infolge der geschilderten Lage des Baumarktes waren dementsprechend auch die Preise für Balken und Mauerlatten, Fußbodenbretter und dergleichen niedrig und der Absatz außerordentlich schleppend. Gegen Schluß des Jahres haben die Preise für die genannten Sortimente zwar nicht unwesentlich angezogen in der Hoffnung auf

ein flotteres Baugeschäft, doch war diesem der langandauernde Winter sehr störend. Daß unter den obwaltenden Umständen die Parkettindustrie und Leistenfabrikation gleichfalls sehr darniederlag, versteht sich von selbst. Die Fabrikation von Jalousien geht immer mehr und mehr zurück. Lohnkämpfe und Streiks haben im Berichtsjahre nicht stattgefunden; die Löhne gingen vielmehr — entsprechend der Geschäftslage — ein wenig zurück.

153. Holzhandel.

a) Großhandel.

a) Großhandel

Rundholz.

Die Zufuhr von Rundholz aus Rußland und Galizien blieb im Berichtsjahre wesentlich hinter der des Jahres 1907 zurück. Sie betrug nur etwas über die Hälfte, was indessen bei der Stille des Geschäfts nur erfreulich war. Die Preise waren ungefähr 10 Pfg. pro Kubikfuß niedriger als im Vorjahre; trotzdem sind noch ansehnliche Bestände in erster Hand unverkauft geblieben. Mauerlatten wurden stark angeboten und konnten nur zu sehr niedrigen, jeden Verdienst ausschließenden Preisen verkauft werden. Nur zum Schluß des Jahres zogen die Preise etwas an.

Rundelsen.

Die Zufuhr von Rundelsen war — wie im Vorjahre — nur gering; die Preise zogen etwas an.

Eisenbahnschwellen

Der Markt in Eisenbahnschwellen ging weiter zurück; die Zufuhren waren groß, der Bedarf der Staatsbahnen vermindert, und die Submissionspreise blieben wesentlich hinter den Einkaufspreisen zurück.

Tab. 123.

Holzeinfuhr auf der Weichsel.

Es passierten die Zollkammer Schillno a. Weichsel

1904 . . . . . 1488 Traften	1906 . . . . . 2442 Traften
1905 . . . . . 2285½ „	1907 . . . . . 1946 „

1908 . . . . . 1094 Traften.

Holzart	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	Nach Liepe a. O. gelangten (inkl. Warthe) 1905	1906	1907	b. 16. 11. 1908
	Stück	Stück	Stück	Stück	Stück	Stück	Stück	Stück	Stück	Stück	Stück
Rundkiefern	295 010	785 814	668 934	1 003 320	1 167 593	788 078	365 063	330 242	368 246	334 808	129 401
Kief. Mauerl., Balken und Timbers . . .	445 613	661 512	441 581	872 426	1 105 564	819 231	508 799	219 048	272 416	383 004	139 096
Kieferne Sleepers . .	500 684	504 800	193 893	451 475	547 990	607 456	269 806	2	—	—	—
„ Schwellen .	360 040	719 718	296 029	544 561	1 183 825	1 569 371	1 248 691	51 126	106 688	127 029	69 868
„ Riegelhölzer	51 682	24 395	22 112	64 827	128 564	250 227	68 985	86 426	103 668	294 205	55 306
Rund-Tannen	15 933	40 959	38 047	69 954	62 563	67 682	44 641	21 696	16 303	32 685	6 877
Tann. Mauerl. u. Balken	26 457	20 867	27 591	16 113	6 707	9 712	9 632	8 571	3 728	2 147	7
Rund-Elsen	102 321	186 800	115 844	249 383	204 686	50 544	76 764	41 788	6 441	3 937	4 688
Rund-Eschen	2 000	1 896	1 721	2 912	2 510	3 880	3 032	174	17	206	—
Rund-Espen	346	336		669	95	219	—	57	—	—	—
Rund-Birken	182	505	497	1 481	978	351	103	200	41	28	—
Rund-Eichen	3 250	9 891	7 283	12 725	18 332	39 985	10 745	1 340	2 124	11 287	4 094
Eichen. Rundschwellen	64 370	109 825	67 715	154 107	130 813	148 100	136 186	—	—	—	—
„ Plançons und □-Eichen . .	11 209	27 512	27 765	28 805	26 656	26 310	25 931	281	—	4	—
„ Kreuzhölzer .	4 034	10 067	1 015	8 875	21 339	9 943	9 792	—	—	—	—
„ Schwellen . .	119 576	194 737	94 058	248 836	262 224	196 271	226 862	2 105	262	—	3 593
„ Weichen-Schwellen	7 315	4 113	1 205	6 165	12 746	3 100	19 118	—	—	86	—
„ Tramway-Schwellen	15 148	35 148	36 341	85 116	91 006	42 991	55 316	—	—	—	—
„ Stäbe	13 008	16 614	6 407	2 100	477	370	580	—	—	—	—
„ Blamiser . .	42 545	32 555	23 580	4 180	38 635	1 059	—	—	—	—	—
„ Speichen . .	116 300	118 815	67 545	143 320	199 491	165 290	171 660	—	—	—	—

Rundeichen. Rundeichen wurden wieder in feinen Qualitäten zu gutem Preise gern gekauft, auch solche feinster Qualität für Fournierzwecke, obgleich der Absatz in Fournieren unbefriedigend war.

Faßhölzer. Das Faßholzgeschäft lag im Berichtsjahre ganz außerordentlich still; die Preise waren um ein bedeutendes gefallen; ein Bedarf trat nur sehr wenig zutage.

Export. Das Exportgeschäft arbeitete mit befriedigendem Nutzen, aber auch diesmal waren es Sleepers, die wegen geringer Kauflust nur in verhältnismäßig kleinen Mengen und niedrigen Preisen Absatz fanden.

b) Platzhandel.

b) Platzhandel.

Allgemeines. Der Geschäftsgang im Holzhandel war während des Jahres 1907 schleppend und mäßig gewesen und stand in keinem Verhältnis zu den früheren guten und nutzbringenden Geschäftsjahren. Ganz besonders hemmend aber wirkte dann auf das an sich schon stille Geschäft der Umstand, daß gegen Ende des Jahres 1907 der Diskontsatz der Reichsbank die seit vielen Jahren nicht dagewesene Höhe von $7^1/_2$ % erreichte. Wenn auch von Mitte Januar des Berichtsjahres ab der Diskontsatz wieder etwas sank, so verhinderten doch die bis in den April des Berichtsjahres bestehenden hohen Reichsbanksätze eine Belebung des Geschäfts, und dieses verlief bis Ende Oktober in schleppender Weise. Im Jahre vorher wurden durch den großen Streik der Möbeltischler und den darauf folgenden der Bauhandwerker geringere Umsätze, als erwartet, erzielt. Im Berichtsjahre wurden zwar Streiks im Tischlerei- oder Baugewerbe vermieden; sie wären wohl auch resultatlos verlaufen, da während des ganzen Jahres ein reichliches Arbeitsangebot vorhanden war. Dennoch verlief das Geschäft in den Tischlereien und im Baugewerbe, das schon bei Beginn des Berichtsjahres keinerlei Belebung zeigte, das ganze Jahr hindurch schleppend. Für das Baugewerbe war keinerlei Anregung vorhanden, da nicht nur viele Wohnungen leerstanden und auf Mieter harrten, sondern auch die Beschaffung von ersten wie zweiten Hypotheken fast kaum möglich war. Es wurden Zinssätze gefordert, und es mußten von Unternehmern, die unbedingt die Baugelder abzulösen hatten, für erste Hypotheken Sätze und Provisionen gezahlt werden, die jeden Nutzen beim Verkauf der Häuser von vornherein aufzehrten. Solvente Bauunternehmer fanden daher keine Anregung, sich in neue Unternehmungen einzulassen. Naturgemäß waren deshalb auch die Bautischlereien nur teilweise beschäftigt, und nicht viel besser war es in der Möbelbranche. Auch hier stockte der Absatz, und es wurde viel weniger Material von den Holzhändlern abgefordert als im Jahre vorher. Ebenso war eine Abnahme des Bedarfs an Holz in den Fabrikbetrieben, welche laufend Material gebrauchen, zu bemerken. Während des ganzen Jahres war die

Zahl der Subhastationen bedeutend; häufig mußten Holzhändler, die interessiert waren, die Objekte erstehen. Auch wurden bei Etablierungen wiederum Kredite in ziemlich umfangreicher Weise von den Großhändlern gewährt. Da auch im Berichtsjahre schon nach kurzer Zeit Insolvenzen eintraten, verloren sie nicht unbedeutende Summen. Sowohl im Großhandel als auch im Baugewerbe wurde zweifellos in zu ausgedehntem Maße Kredit gewährt; bei größerer Zurückhaltung wäre sicher mancher vor Verlust bewahrt geblieben. Dadurch, daß der Verkauf zweitklassiger Ware nur sehr schwer möglich war, erklärt es sich, daß Kredite wie im vorigen Jahre an wenig bemittelte Leute in großem Maße gewährt wurden.

Die Tendenz des Marktes war, wie erwähnt, im ganzen Jahre ruhig. Nur wirklich feine und erstklassige Ware fand schon im ersten Vierteljahr Käufer, und obwohl diese geringere Quantitäten als sonst einkauften, mußten sie doch annähernd die vorjährigen Preise anlegen; unverkauft blieb nur wenig erstklassige Ware. Da aber bei jeder Produktion das Quantum wirklich feiner erstklassiger Ware weit hinter dem der zweitklassigen und geringen Ware zurückbleibt, so wurden den alten Beständen zweitklassiger Ware wieder neue zugeführt. Die natürliche Folge war, daß ein Preisrückgang für derartige Ware nicht ausbleiben konnte. Im allgemeinen war zu bemerken, daß die Produktion auf den Mühlen verkleinert wurde und dringende Angebote, welche große Rückgänge im Preise hätten herbeiführen müssen, nicht vorgenommen wurden. Im November zeigte sich die Lage auf dem Hypothekenmarkt etwas günstiger, und die geforderten Zinssätze ließen um eine Kleinigkeit nach. Auch hat es den Anschein, als ob eine Anzahl Neubauten, mit deren Bau im Berichtsjahre vielfach wegen der mißlichen Geldverhältnisse nicht begonnen wurde, nunmehr zur Ausführung kommen werden.

Möbeltischlerei.

In der Möbelfabrikation regte sich am Schluß des Berichtsjahres das Geschäft noch immer nicht. Nur langsam wurden gekaufte Partien Bretter von den Händlern abgefordert, da sich die Lager fertiger Möbel nicht räumen wollen.

Kistenfabrikation.

Die Kistenfabrikation war, was seit mehreren Jahren nicht vorgekommen ist, in der zweiten Hälfte des Berichtsjahres nur schwach beschäftigt. Während sonst die auf den Mühlen produzierte Ware im letzten Vierteljahre abgefordert war und zur Verarbeitung hier auf den Lagern bereit stand, zögerten diesmal die Händler, die Ware abzurufen, da keine Aussicht vorhanden war, daß Bedarf bald eintreten könnte.

Kieferne Balken.

Im letzten Vierteljahr 1907 hatten sich die Preise für geschnittene kieferne Balken um einige Mark pro Kubikmeter gegen den Frühjahrs- und Sommerpreis ermäßigt und waren auf 46—45 Mk. pro Kubikmeter heruntergegangen. Da naturgemäß bei dem Einschnitt neuer Ware im Winter die Balkenproduktion

nicht zu vermeiden ist, so gelangten bei Aufgang der Schiffahrt Balkenpartien zum Angebot. Sie ließen sich aber nur schwer absetzen, und es war nicht zu vermeiden, daß die Preise weiter heruntergingen. Konnte schon bei den obengenannten Preisen im Verhältnis zu den Rundholzpreisen, die nicht entsprechend zurückgingen, kaum noch ein Nutzen erzielt werden, so wurde dieser noch mehr reduziert, als im Sommer die Preise noch um einige Mark pro Kubikmeter zurückgingen. Bis zum Herbst waren geschnittene kieferne Balken zum Preise von 42—43 Mk. leicht erhältlich. Mancher Produzent, der sich nicht entschloß, zu diesem Preise seine Ware abzugeben, hatte im Spätherbst noch die Genugtuung, die Preise auf den vorjährigen Stand am Jahresschluß kommen zu sehen. Am Jahresschluß hatten die Mühlen ihre Lager in geschnittenen Balken so ziemlich geräumt. Veranlaßt wurde diese Erscheinung durch den langsamen Beginn eines etwas regeren Baugeschäfts und die Vorsicht, die nicht zu großen Lager in geschnittenen Balken ein wenig aufzufüllen, da die neue Produktion nennenswerte Quanten frischer Ware erst mit Aufgang der Schiffahrt im Frühjahr 1909 bringt.

Tannene Balken.

Die Preise für geschnittene tannene Balken gingen gegen das Vorjahr um einige Mark zurück. Kosteten tannene Balken im vorigen Jahre je nach der Abladung, ob zu Wasser oder per Bahn, 38—41 Mk., so ließen die Preise um 3—4 Mk. im Berichtsjahre nach. Dieser niedrige Preisstand hielt die Produzenten ab, größere Posten tannener Balken nach Berlin zu verkaufen, da die hohen Erzeugungskosten einschließlich Fracht, Zoll usw. den Verkäufern Schaden gebracht hätten.

Kieferne Mauerlatten.

Wie bei geschnittenen Balken ging auch bei den Mauerlatten der Preis während des Sommers erheblich herab. Die Preise sanken bis auf 1,05 Mk. pro Kubikfuß. Bis in den Sommer hinein waren die noch vom vorigen Jahre unverkauften Partien nicht abzustoßen. Nur langsam und zu gedrückten Preisen gingen einige Partien aus dem Markte. Erst als es klar wurde, daß die russischen Abgeber nur verhältnismäßig kleine Partien Mauerlatten, in Anbetracht der niedrigen Preise, die sie erzielen konnten, brachten, fühlten sich die Berliner Käufer angeregt, sich mit Ware zu versehen. In der Voraussicht, daß Mauerlatten frühestens im Sommer 1909 wieder von Rußland kommen können, wurden die auswärtigen Lager von hiesigen Händlern aufgekauft. Die im Spätherbst einsetzende regere Nachfrage brachte den Besitzern und Importeuren für diese Partien fast die Preise, welche am Schluß des Jahres 1907 gezahlt wurden.

Kieferne Kanthölzer.

Schwaches Rundholz, das sich zur Herstellung von Kantholz eignet, kommt aus Rußland fast gar nicht herein. Lediglich das Inland muß hierzu das Rohmaterial liefern. Wie in früheren Jahren wurde aber dieses vom Grubenholzhandel begehrt. Das hatte zur Folge, daß sich die Preise für geschnittenes Kantholz

fast auf derselben Höhe halten konnten wie in früheren Jahren. Die Listen, welche ein für den Bedarf passendes Sortiment brachten, erzielten einen Preis von 36—37 Mk. pro Kubikmeter. Wie in früheren Jahren wurden auch die von Rußland gekommenen gebeilten Kanthölzer in Liepe und Oderberg umgeschnitten; das importierte Quantum wurde, wenn auch zu niedrigeren Preisen als im Vorjahre, glatt verkauft.

Bretter, Borkware.

So früh wie in den vorangegangenen Jahren setzte der Einkauf von Brettern und Bohlen erstklassiger Ware im Berichtsjahre nicht ein. Viel später als sonst begannen die Berliner Händler mit dem Einkauf dieser Ware, und sie kauften auch geringere Quanten als früher, um sich nicht zu belasten. Dennoch war es nicht möglich, nennenswerte Preisreduktionen durchzuführen. Nur ganz kleine Nachlässe wurden bewilligt; die Händler mußten sich schließlich, wenn sie bei ihrer Kundschaft gut eingeführte Ware nicht missen wollten, zu Ankäufen entschließen. Nur ganz wenig feine Borkware blieb auf den Mühlen unverkauft.

Bretter, Wasserware.

Ebenso wie beim Einkauf der erstklassigen Borkware ließen sich im Berichtsjahre die Käufer auch beim Brettergeschäft etwas mehr Zeit als in früheren Jahren. Da die Händler gern die gleichen Partien, die bei ihrer Kundschaft Anklang finden, wieder kaufen, so kamen Käufe im ersten Vierteljahr zustande, doch wurde dabei etwas weniger bezahlt als im Vorjahre. Die Preisdifferenzen bewegten sich aber in bescheidenen Grenzen und betrugen nicht mehr als 1—2 %. Auch an wirklich feinem und bestem Material waren nur noch kleine Vorräte auf den Mühlen vorhanden.

Fußbodenbretter.

An Fußbodenbrettern war noch sehr viel unverkaufte Ware am Schluß des Jahres 1907 auf den Mühlen vorhanden. Die Holztermine ergaben für den Fiskus so hohe Verkaufspreise, daß die Gestehungskosten des Rohmaterials nicht in Einklang zu bringen waren mit den Preisen, welche für fertige Ware erzielt wurden. Trotzdem wurden zunächst noch weiter Bretter in größerem Umfange hergestellt; die Folge war, daß ein Preisrückgang für Fußbodenmaterial sich als unausbleiblich herausstellte. Erst im Sommer verhinderte die Produktionseinschränkung vieler Betriebe ein weiteres Entstehen geringerer Ware. Langsam wurden die Partien aus dem Markt genommen, welche die Berliner Händler nach Räumung ihrer Lager brauchten. Aber noch reichlich große Quanten unverkaufter Ware lagerten am Jahresschluß auf den Mühlen, und nur die Verminderung der Einfuhr russischer Hölzer wird es den Mühlenbesitzern ermöglichen, bei belebterem Baugeschäft endlich ihre Ware umzusetzen. Erfreulicherweise traten dringende Angebote, um Ware auf jeden Fall an den Käufer zu bringen, nicht in die Erscheinung.

Astreine Seitenbretter.

Die im Winter produzierten astreinen Seitenbretter fanden zwar willig Abnehmer, und ein Preisrückgang trat kaum ein;

die Käufer zögerten aber mit der Abnahme der Ware, da die Betriebe nur mangelhaft beschäftigt waren.

Zopfbretter. Was an guten Zopfbrettern in allen Stärken erzeugt wurde, ging in den Besitz der Händler über; die Preisrückgänge waren nur bescheiden. Die Produzenten konnten aber nicht so wie in früheren Jahren darauf bestehen, daß Stammbretter in ansehnlichen Quanten mitgekauft werden mußten. Auch bei den Händlern, welche viel Zopfware handeln, war zweitklassige Ware aus früheren Einkäufen in so großer Menge auf Lager geblieben, daß sie für derartiges Material nicht mehr aufnahmefähig waren. An guter Zopfware war am Schluß des Berichtsjahres auf den Mühlen nur noch wenig vorhanden; dagegen befand sich an Zopfbrettern zweiter Klasse noch ein ansehnlicher Vorrat auf den Mühlen. Derartige Ware war um 5—10 % billiger erhältlich als im vorigen Jahre.

Kistenbretter. Da im Jahre 1907 die Vorräte an Kistenbrettern gleichmäßig und in ziemlich großem Umfange verbraucht worden waren, so konnten die im Berichtsjahre eingeschnittenen Kistenbretter, soweit sie von guter Qualität waren, fast zu dem gleichen Preise wie im Vorjahre abgesetzt werden. Geringe, schlecht gearbeitete und untergeordnete Ware brachte naturgemäß einen niedrigeren Preis. Im Spätsommer und Herbst ließ die Nachfrage sichtlich nach, so daß in das Jahr 1909 größere Bestände als früher mit hinübergenommen werden mußten.

Besäumte Bretter. Der Markt in schwächeren, besäumten Brettern von 17 mm und 20 mm Stärke hielt sich etwa auf der Höhe des Vorjahres. Größere Produktionsmengen, die den Preis hätten drücken können, kamen nicht auf den Markt. Stärkere Ware in 26 mm, 30 mm, 33 mm, 40 mm und 50 mm wurde nicht wesentlich mehr produziert, als der Markt, wenn auch nur langsam, aufnehmen konnte. Die Preise waren deshalb kaum niedriger als am Schluß des vorigen Jahres.

Flußfrachten. Während des ganzen Berichtsjahres waren die Flußfrachten, welche für den Berliner Holzhandel in Betracht kommen, mäßig. Sie hatten fast die gleiche Stabilität wie im Jahre vorher. Selbst zum Herbst, wo sonst regelmäßig die Frachten teurer werden, blieben fast die gleichen Sätze bestehen wie während des Sommers. Nur im Spätfrühjahr und Anfang Sommer gingen die Frachten derart herunter, daß sie kaum die Kosten der Schiffahrt deckten.

c) Brennholz.

c) Brennholz. Im Berichtsjahre war im Brennholzhandel eine wesentliche Aenderung der Konjunktur gegen das Vorjahr nicht zu bemerken. Im Frühjahr schien es fast, als wenn die Marktlage und die Preise eine ungünstige Entwicklung nehmen wollten; diese Befürchtung hat sich jedoch später nicht bewahrheitet. Die Klobenverkaufspreise sind allerdings gegen das Vorjahr, besonders im Platz-

verkaufe und auch im Lorengeschäft, um 25—50 Pfennig geringer geworden, eine Preisreduktion, die in weiter unten zu erörternden Ursachen ihre Begründung findet, während die Preise für Spaltholz und Reiser eine rückläufige Bewegung nicht zeigten. Bei den Submissionen in den königlichen Forsten paßten sich die Einkaufspreise den Verkaufspreisen an, und die Preisangebote zeigten mitunter bei den einzelnen Submittenten nur Abweichungen von einigen Pfennigen; bei den öffentlichen Versteigerungen, besonders auf den frühzeitigen Lizitationen, wurden dagegen im Verhältnis zu der Marktlage zu hohe Preise geboten. Laubholz blieb nach wie vor knapp; ein Weichen der Preise war nicht zu bemerken. Wenn bei einzelnen staatlichen Submissionen in Berlin von manchen Seiten erstaunlich niedrige Preise offeriert wurden, so waren diese weder in der Marktlage noch in den Einkaufspreisen begründet. Der Markt und die Preisfestsetzung erlitten eine gewisse Beunruhigung durch den erhöhten Anfall von rindschäligen Hölzern, der durch das Auftreten des Schwammes in den Königlichen Forsten veranlaßt wurde. Diese Hölzer waren, wie sich später herausstellte, für den Berliner Markt ungeeignet, wirkten aber, da sie als Kloben angeboten wurden, auf die Preisbildung beunruhigend und trugen dadurch mit zu dem Preisdruck für Kiefernkloben bei. Auch der mehrfach unternommene Versuch, diese rindschäligen Hölzer zu sogenannten „Dreikant" aufzuarbeiten, führte nicht zu dem erwünschten Resultat und brachte vor allem nicht immer die erwartete Verwertung. Hervorzuheben ist die immer mehr und mehr fortschreitende Verwendung von Schälkloben, d. h. von Kloben, die in frischem Zustande von der Borke befreit werden. Dieses Material, das den kiefernen Nutzkloben im Aussehen ähnelt, erfreut sich einer immer steigenden Beliebtheit, speziell im Platz- und Lorengeschäft, aber auch bei der Provinzkundschaft. Bei der darniederliegenden Konjunktur im Brennholzgeschäft war Raum auf Schiffen zur Verfrachtung in genügendem Maße zu erhalten. Auf das lebhafteste muß Klage geführt werden über die Rechtsunsicherheit, die durch die verschiedenartige Auslegung des Binnenschiffahrtsgesetzes herbeigeführt wird, und über die Mißstände, die diese rechtliche Unsicherheit zur Folge hat. Es dürfte an der Zeit sein, daß die zur Vertretung von Handel und Industrie berufenen Körperschaften sich eingehend mit der Frage beschäftigen, wie diesen Mißständen in geeigneter Form entgegenzutreten ist. Sondergerichtshöfe für Schiffahrtsangelegenheiten würden diese Mißstände nicht abändern können. Der Wasserstand war auf den für die Schiffahrt in Betracht kommenden Binnengewässern im Laufe des Sommers fast überall sehr niedrig und stellte hin und wieder der Schiffahrt derart Schwierigkeiten in den Weg, daß erhöhte Frachten, besonders auf der Havel, gezahlt werden mußten.

d) Ueberseeische Hölzer und Furniere.

d) Handel mit überseeischen Hölzern und Fournieren.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Der wirtschaftliche Rückgang, der, von Amerika ausgehend, sich über Europa ausbreitete, machte sich ebenfalls im Berliner überseeischen Holzhandel recht bemerkbar, so daß diese Branche auf ein wenig befriedigendes Geschäftsjahr zurückblickt. Auch die Kreditverhältnisse ließen viel zu wünschen übrig. Amerika und speziell Afrika hatten im ersten Halbjahre den Markt mit Zufuhren überschwemmt, der Absatz war aber für diese großen Ankünfte nicht ausreichend; die Preise schlugen eine rückgängige Bewegung ein, die im Sommer ihren tiefsten Stand erreichte. Während die Importeure amerikanischer Hölzer die Einfuhr einschränkten und im allgemeinen auf höhere Preise hielten, kamen afrikanische Hölzer in Mengen heran, wie sie auf dem hiesigen Markte vordem noch nicht dagewesen waren. Die natürliche Folge war, daß vor allem geringe afrikanische Holzsorten zu außerordentlich niedrigen Preisen verkauft wurden. Nachdem große Bestände verlustbringend untergebracht waren, trat gegen Herbst wieder ein regulärer Preisstand ein. In Mahagoniholz hat sich der Absatz, besonders in den billigen afrikanischen Sorten, bedeutend gehoben. Von Amerika kamen, dem Bedarf entsprechend, genügend Zufuhren, welche schlank Absatz fanden. Von afrikanischem Mahagoni war Sapeli am beliebtesten, gute Fournierblöcke erzielten hohe Preise. In Axim, Benin, Grand-Bassam und Secondi wurde zu außergewöhnlich niedrigen Preisen viel umgesetzt. Das hellfarbige Gabunmahagoni war schwer unterzubringen, da sich die Möbelindustrie, die dieses Holz zur inneren Austattung an Stelle von Eiche und als Blindholz verarbeitet, im vorhergehenden Jahre reichlich versorgt hatte. Bei den niedrigen Preisen dürfte sie jedoch wieder als Käufer auftreten, zumal da sich dieses Holz für die oben angeführten Zwecke gut bewährt hat. In amerikanischem Nußbaumholz sind Bedarf und Preise gleich geblieben. Der Mangel an guten Fournierblöcken bleibt bestehen, und jede neu herangekommene Partie erzielte Preissteigerungen. In Nußbaumbrettern und Kanteln hat die Nachfrage nachgelassen. Italienisches Nußbaumholz in guter Ware zu beschaffen, wird immer schwieriger. Die Preise sind erheblich gestiegen. Satin-Nußbaum ging im Verbrauch stark zurück; die alten Bestände sind kaum unterzubringen. Obwohl der Markt in amerikanischer Pappel (Whitewood) zu Beginn des Jahres mit Vorräten in großem Umfange versehen wurde, blieb eine Nachfrage nach Fournierholz bestehen, so daß gute Preise erzielt wurden. Die Blöcke, welche in amerikanischer Eiche hereinkamen, waren von geringer Qualität und daher nur von geringer Bedeutung. Nach Dickten und Bohlen, jedoch nur nach guten Sortierungen, bestand eine ziemliche Nachfrage. Jakaranda wurde

mehr als früher verlangt, besonders erfreute sich ostindisches Jakaranda vieler Beachtung. Gute Fournierblöcke erzielten hohe Preise. Ostindisches Satin, sogen. Zitronenholz, war während des ganzen Jahres knapp, die Preise dafür stellten sich erheblich höher als sonst. Domingo-Satin war in schönen frischen Blöcken am Markte und genügte der Nachfrage. Teak wurde wenig verlangt, die Zufuhren darin haben nachgelassen. Die Möbelindustrie verarbeitete für den Biedermeierstil wieder bunte Birke und Kirschbaum, deren Beschaffung wegen der Seltenheit ihres Vorkommens nicht leicht ist.

Zweiter Bericht.

Die Geschäftslage war im Berichtsjahre noch ungünstiger als im Jahre 1907. Die Hauptursache der schlechten Konjunktur für überseeische Hölzer war, daß die Möbelfabrikation durch den monatelangen Streik im Jahre 1907 mehr und mehr aus Berlin verdrängt und dadurch der Konsum für überseeische Hölzer geringer wurde. Die Berliner Möbelfabrikanten waren daher genötigt, einen Teil der fertigen Waren auf Lager zu nehmen, ihren Betrieb einzuschränken und eine größere Anzahl ihrer Arbeiter zu entlassen. Ungünstig wirkte ferner auf den Handel mit überseeischen Hölzern außer der allgemeinen geschäftlichen Depression im Berichtsjahre auch der niedrige Wasserstand und die andauernde Trockenheit, wodurch die Verschiffung sehr erschwert und ganz besonders das Holzgeschäft im Herbst nachteilig beeinflußt wurde. Infolgedessen hat auch der Preis für Mahagoniholz, das in den letzten Jahren besonders in der Möbelfabrikation stark verwendet wird, nachgelassen. Hinzu kommt noch, daß die Zufuhren in Mahagoni größer waren, weil die Verschiffer, die dieses Holz sonst nach Liverpool und London sandten, im Berichtsjahre mehrere größere Partien nach Hamburg gehen ließen. Afrikanisches Mahagoni-Benin, ein gutfarbiges Mahagoniholz, hatte unter der Konkurrenz billigerer Provenienzen zu leiden. Für dieses Holz wird das ebenfalls schönfarbige aber billigere afrikanische Mahagoni-Sekondi vielfach verwendet. In afrikanischem Mahagoni-Sapeli waren große Partien eingetroffen, die jedoch zum großen Teil minderwertig waren und daher zu besonders niedrigen Preisen verkauft worden sind. Ferner ist auch das afrikanische Birnbaumholz für die Möbelfabrikation in Mode gekommen und wird wegen seines zarten Farbentons besonders von der Schlafzimmerbranche bevorzugt. In mexikanischem Tabasco-Mahagoni sind nur kleine Partien angekommen, die schlank zu guten Preisen verkauft worden sind. Das für Bootsbau benötigte mexikanische Zedernholz kam im Berichtsjahre in größeren Mengen an und hat im Preise infolgedessen nachgelassen. Amerikanische Whitewoodblöcke sind im Berichtsjahre in bedeutenden Quantitäten und in guten Abladungen angekommen. Am Anfang des Berichtsjahres war natur-

Zweiter Bericht.

gemäß großer Bedarf in diesem Holz, weil die wenigen noch vorhandenen Restbestände vom vorigen Jahre fast ganz geräumt waren. Dieses Holz, welches wegen seiner milden Beschaffenheit in der Möbel- und Pianofortefabrikation gern verarbeitet wird, konnte von dem als Ersatz in den Handel gebrachten Mahagoni-Gabunholz trotz des niedrigeren Preises nicht verdrängt werden, da Gabun meist querwüchsig ausfällt und sich nicht so leicht verarbeiten läßt wie Whitewood. Im Gegensatz zu Mahagoni sind die Preise für amerikanisches Nußbaumholz im Berichtsjahre gestiegen. Der Grund dieser Preissteigerung war, daß die Zufuhren geringer waren und das amerikanische Nußbaumfournierholz das französische und kaukasische immer mehr verdrängt. Hinzu kommt noch, daß das Ausland seinen Bedarf in amerikanischem Nußbaumfournierholz vielfach in Hamburg gedeckt hat. Nach amerikanischen Satin-Nußbaumblöcken bestand dagegen wenig Nachfrage; dieses Holz wurde daher zu bedeutend herabgesetzten Preisen angeboten. Ostindisches Satinholz wurde in diesem Jahre viel für die Möbelindustrie gesucht; besonders die Fournierblöcke erzielten hohe Preise. Rio-Jakaranda wurde für Fournierzwecke in geringen Mengen zugeführt; dieses Holz wird von dem durch seinen gleichmäßigen Farbenton sehr beliebten ostindischen Jakaranda immer mehr und mehr verdrängt. Der Umsatz in ostindischem Jakaranda war daher bedeutend, besonders in Fournierblöcken. Die Preise für Teakholz haben im Berichtsjahre eine Einbuße erlitten; für eine baldige Besserung sind keine günstigen Aussichten vorhanden. Die Hauptursache hierfür liegt in dem Rückgang des Bedarfes der Schiffbaugesellschaften und Waggonfabriken.

154. Bautischlerei.

Die Berliner Bautischlerei befand sich im Berichtsjahre in einer schweren Krisis. Infolge der Geldknappheit, die schon im Jahre 1907 einsetzte und während eines großen Teiles des Berichtsjahres noch andauerte, sind sehr wenig Neubauten in Berlin aufgeführt worden. Sowohl für Bauzwecke wie für erste und zweite Hypotheken war Kapital schwer erhältlich; nur durch Gewährung hoher Provisionen und Zinssätze war es möglich, Abschlüsse zustande zu bringen. Die Folgen waren nicht nur Mangel an Aufträgen für die Bautischlerei, sondern auch große Verluste. Die Kundschaft konnte nicht bezahlen, weil sie Hypothekengelder nicht bekam und ihre Häuser nicht verkaufen konnte. Bis zum Schlusse des Jahres herrschte in der ganzen Bautischlerei diese große Kalamität. Für solvente Unternehmer wurden Offerten abgegeben, die nicht nur keinen Verdienst ließen, sondern zum großen Teile noch Schaden brachten. Die Orders wurden übernommen, nur um die Werkstätten einigermaßen zu beschäftigen. Jeder scheute sich, alte, eingearbeitete Leute zu entlassen, weil

er nicht wußte, ob er bei einer Hebung der Konjunktur seinen Stamm guter Tischler wiederbekäme. Bei dem billigeren Geldmarkte ist eine Belebung der Bautätigkeit anzunehmen, wenn auch Hypothekengelder immer noch teuer sind und eine verhältnismäßig hohe Abschlußprovision bedingen.

155. Jalousiefabrikation.

Für die Jalousiefabrikation war das Berichtsjahr sehr ungünstig. Die Bautätigkeit war nicht nur in Berlin, sondern auch in der Provinz sehr gering. Der Umsatz, der schon im Vorjahre nicht befriedigte, war nur mit großer Anstrengung auf der vorjährigen Höhe zu erhalten. Der Verband Deutscher Jalousie- und Rolladenfabriken, der sich zur Aufgabe gesetzt hatte, auf eine Verbesserung der Lage der Branche hinzuwirken, ist durch diese Verhältnisse erschüttert worden. Hervorragende süddeutsche Mitglieder haben ihren Austritt erklärt. Die Verbandsleitung hat sich infolgedessen genötigt gesehen, alle bisher geltenden Preisvereinbarungen aufzuheben. Die Mitglieder haben dadurch die freie Bewegung wieder erlangt. Ob diese Wiederherstellung des ungehinderten Wettbewerbs den Mitgliedern zum Vorteil gereichen wird, bleibt abzuwarten.

156. Möbelfabrikation.

a) Zimmermöbel.

Erster Bericht.

a) Zimmermöbel.

Erster Bericht.

Umfang des Geschäfts.

Der Geschäftsrückgang im Berichtsjahre dürfte in der Möbelfabrikation vorher nicht seinesgleichen gehabt haben. Für die Berliner Möbelindustrie gestaltete sich das Ergebnis des Jahres besonders deswegen schlecht, weil sie noch an den Folgen des über vier Monate langen Streikes der Möbeltischler vom Jahre 1907 zu leiden hatte. Betriebe, die sonst immer voll beschäftigt waren, konnten nur die Hälfte der Aufträge der vorhergehenden Jahre erzielen, und wer es dahin brachte, daß er nur um ein Drittel hinter dem früheren Umsatz zurückblieb, hatte verhältnismäßig gut abgeschnitten. Am meisten wurden diejenigen Betriebe getroffen, die billige und billigste Sachen fertigten, wogegen diejenigen, die teuere Möbel herstellten, etwas bessere Resultate erzielten.

Arbeiterverhältnisse.

Arbeiter waren reichlich vorhanden und in ihren Forderungen erheblich mäßiger. Indes fehlte es auch nicht an Versuchen, die Akkordpreise hochzutreiben. Die Akkordlöhne und die Tischlerlöhne sind durch Tarifvertrag festgelegt worden. Diesem haben es die Tischlergesellen jedenfalls zu verdanken, daß zurzeit Lohnherabsetzungen nicht vorgekommen sind. Viele unverheiratete Tischlergesellen sollen Berlin verlassen haben; soweit man hört, werden Berliner Tischlergesellen in Provinzstädten gern eingestellt.

Rohmaterial.

Holz ist etwas billiger geworden, und zwar Eiche um etwa 10 %, ebenso Kiefer in den geringeren Sorten; dagegen sind die besten Qualitäten aller Hölzer nicht niedriger bezahlt worden. Die Wertschätzung für edles Material ist im Wachsen. Der stark gesuchte Birkenfournier erzielte enorme Preise. Die Tendenz für helle feine Hölzer besteht fort. Amerikanisches Nußbaumholz kommt für feinste Geschäftshaus- und Hoteleinrichtungen allmählich wieder in Aufnahme. Dabei wurden an Holztonung und Holztextur die peinlichsten Ansprüche gestellt; auch wird in solchen Fällen jeder Preis bezahlt.

Stilarten.

Die Neigung zur Rückkehr zu den historischen Stilarten hält an. Es wächst aber auch die Neigung, diese Stilarten den modernen Bedürfnissen anzupassen, was bei Biedermeier, Barock, Empire, Louis seize, dem romanischen Stil und neuerdings auch bei Renaissance durchgeführt wird. Keineswegs ist aber die moderne Richtung verschwunden; besonders die Kunden mit feinem Geschmack bevorzugen sie. Viele der Villen in der Umgebung von Berlin werden modern eingerichtet. Das Beste, Künstlerischste, was heutzutage in der modernen Richtung hergestellt wird, geht so leicht nicht wieder verloren, denn es kommt in einer Art zum Ausdruck, die unseren heutigen Bedürfnissen viel besser entspricht, als die historischen Stilarten es zu tun vermögen. Bei Neueinrichtungen wird das Schlafzimmer fast ausschließlich modern genommen. Wenn auch zurzeit viele Stilarten gangbar sind, so besteht aber noch kein allgemeiner Zeitstil. Die Industrie kann daher in schlechten Zeiten nicht auf Vorrat arbeiten. Ferner ist es schwer, fast unmöglich, ein einheitliches Zimmer zusammenzustellen, bei dem Teppiche, Möbelstoffe, Vorhänge, Nippes, Tafelgeschirr, Tischdecke im Stil oder sonst zueinander stimmen. Wesentliche Schuld an diesem Zustande trägt das mangelhafte Zusammenarbeiten zwischen Kunst und Handwerk.

Künstler.

Die Künstlerwerkstätten gewinnen an Bedeutung. Der Umstand, daß das Moderne von den anderen Möbelfabriken nicht mehr in dem Sinne wie früher gepflegt wird, führt diesen Werkstätten einen großen Teil des guten Publikums zu. Hierdurch scheinen sich die Werkstätten zu einem ernsten Konkurrenzfaktor herauszubilden. Eine nicht unerhebliche Konkurrenz erwächst den Möbelgeschäften in den Innenarchitekten und Architekten, die direkte Lieferungen von Einrichtungen an Private übernehmen; ferner oft in Personen, die früher Angestellte in Möbelgeschäften waren, sei es als Verkäufer, sei es als Zeichner. Alle diese arbeiten, ohne Lager, Fabrik- oder Geschäftsräume, auch ohne Kapital zu besitzen. Diese Verhältnisse, besonders die zuletzt aufgeführten, werden für die Möbelindustrie als schädlich bezeichnet.

Gewerbezeichner waren im Berichtsjahre genügend vorhanden, darunter auch tüchtige Kräfte. Doch ist immer noch zu wünschen, daß sie die Bedürfnisse des Tages und den Zu-

sammenhang zwischen künstlerischer Art und den Wünschen des Publikums besser zu vereinen lernen.

Möbelstoffe.

Die Möbelstoffkollektionen der großen Fabriken aus allen Teilen Deutschlands weisen abermals eine weitere Rückkehr zu den Stilarten auf; ebenso senden Frankreich, besonders aber England, fast nur Kollektionen von Stilmustern durch ihre Reisenden nach Deutschland. Stoffe moderner Richtung werden eigentlich nur in Deutschland hergestellt, und zwar erfreulicherweise in feineren, edleren Mustern als früher. Vom besten Publikum werden diese Muster auch für Zimmer gewählt, in denen Stilmöbel stehen; ein Beweis für die Neigung zum Fortschritt. Das Angebot und die Nachfrage nach bedruckten Vorhang- und Bezugstoffen sowie Decken nimmt zu, und in ihnen macht Deutschland jetzt England, das von jeher hierin köstliche Muster und Farben brachte, ganz erhebliche Konkurrenz. Im allgemeinen sind die Farben sanft und milde geblieben; vorherrschend ist die Vorliebe für flächige Muster, also für solche, die nicht plastisch wirken. Kleine Muster in Karo und Rechteck und in guter Webetechnik, besonders solcher, die reliefartig gehalten ist, wie bei den Moquettes, sind sehr beliebt, ebenso die handgroßen Muster, die sich in geometrischer Weise wiederholen. — Auch die Tapeten sind meist mildfarbig, einfarbig, Ton in Ton, ruhig, nicht dunkel. — Ihnen entsprechen die Teppiche. Das kleine Muster bürgert sich auch hier ein, wie bei den Möbelstoffen. Die Haarteppiche finden in den grauen Farben, graubraun, graugrün, graublau, großen Beifall, wozu ihre charakteristische Webart ebensoviel beiträgt wie ihr niedriger Preis.

Nutzen im Detail-Verkauf.

In Berlin sind die Preise für Möbel so niedrig, wie sonst nirgends. Dies liegt einerseits an dem bescheidenen Nutzen, mit dem gearbeitet wird, und andererseits an der Teilarbeit und der Massenherstellung. In der Preisbemessung geben die Künstlerwerkstätten ein beachtenswertes Vorbild. Sie schreiben ihren Engroskunden vor, daß sie unter keinen Umständen Sachen unter einem bestimmten angemessenen hohen Nutzen verkaufen dürfen.

Ausbildung der Zeichner und Lehrlinge.

Die Lehrer, die die Zeichner ausbilden, müßten in engere Beziehung zur Praxis treten, damit die Schüler bei ihrer Rückkehr in die Betriebe ein besseres Verständnis für die Werkstattpraxis und die Wünsche des Publikums betätigen. — Die Meister klagen oft über die Störungen, die durch das Fehlen und frühe Fortgehen der Lehrlinge in den Werkstätten hervorgerufen werden. Es wäre ferner zu wünschen, daß der Unterricht in den Schulen in möglichst anregender Weise erteilt würde, damit die Schüler gern hingehen.

Kunstschutzgesetz.

Die Industrie ist mit dem Kunstschutzgesetz unzufrieden. Es schafft ihr keinen Vorteil und zwingt sie, mit Zeichnern lästige Ausnahmeverträge zu schließen. Der Kunstschutz deckt industrielle Erzeugnisse nicht. Es besteht allgemein der Wunsch nach

einer Verbesserung des Musterschutzgesetzes, damit man ohne Umstände, wie Beglaubigung usw., seine Muster zwecks Festlegung der Priorität hinterlegen kann.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Die im Jahre 1907 einsetzende wirtschaftliche Depression zog sich auch durch das ganze Berichtsjahr hin und wirkte geradezu lähmend auf den Handel mit Möbeln; das finanzielle Ergebnis des Jahres ist daher für die Möbelindustrie niederschmetternd. Der Mangel an Aufträgen hatte zur Folge, daß in den meisten Tischlereien nur ein Drittel der normalen Beschäftigung vorlag und daß viele Betriebe zugrunde gehen mußten. Aus der Provinz kamen dieselben Klagen; auch hier fehlte es an Umsatz und die Lager waren überfüllt. Infolgedessen waren die Händler sehr zurückhaltend mit ihren Orders; auch trug die Unmasse der angebotenen Zeichnungen, die im Grunde genommen nichts Neues brachten, nicht dazu bei, die Kauflust besonders zu erwecken. Das Jahr 1908 brachte die Formen des vorhergehenden Jahres in unzähligen Variationen, ohne besonders Hervorragendes zu produzieren. Eine eigenartige Nuance erhielt das Berliner Tischlerhandwerk durch die Eröffnung der Vereinigten Werkstätten für Kunst im Handwerk, die die Entwürfe des Professors Bruno Paul, Direktors der Kgl. Kunstgewerbeschule, herstellen. Diesem Unternehmen schlossen sich durch ein gemeinsames Verkaufslokal die Dresdner Werkstätten unter Professor Riemerschmidt an. Die Aufführung dieser Konkurrenz wäre kaum erwähnenswert, wenn sie nicht in diesem Falle unter ungewöhnlicher Heranziehung der Presse zur Reklame erfolgt wäre, einer Reklame, die so weit ging, zu behaupten, daß die neuen Firmen, wie schon München und Dresden, jetzt endlich auch Berlin mit den Segnungen einer verfeinerten Kultur beglücken würden. Beide Etablissements arbeiten mit sehr großem Kapital, doch bleibt abzuwarten, ob das von ihnen kultivierte Genre auf die Dauer vom Publikum aufgenommen wird.

In Berlin wurden zwei größere Hotels errichtet, die zwar einige Beschäftigung, aber nur zu gedrückten Preisen, brachten.

b) Fantasie- und Luxusmöbel.
Allgemeines.

b) Fantasie- und Luxusmöbel.

Das Berichtsjahr brachte der Fantasie- und Luxusmöbelbranche eine unerwartet große und lange Ruheperiode. Wenn auch niemals im Frühjahr ein bedeutender Bedarf bei den Abnehmern (Möbelhändlern) vorhanden ist, so waren doch im letzten Frühjahr infolge des sehr geringen Weihnachtsgeschäftes 1907 die Vorräte an Fantasie- und Luxusmöbeln noch außergewöhnlich groß, so daß Aufträge nur sehr schwer zu erlangen waren und recht mager ausfielen. Diese Flauheit der Geschäftslage dauerte fast bis Ende September, erst die letzten drei Monate Oktober, November, Dezember

brachten von allen Seiten die längst erwarteten Orders. Die Aufträge konnten von den größeren Fabrikanten und Grossisten leicht und sofort erledigt werden, da infolge der neunmonatlichen Ruhe die Lager mit Beständen überfüllt waren. Im Vorjahre wurden, bedingt durch die Geschäftskrisis, nur Muster in niedriger und mittlerer Preislage bestellt; im Berichtsjahre wurden sehr gediegene und bessere Modelle entworfen, jedoch leider sehr wenig verlangt Hierdurch wird die Schaffensfreudigkeit und Fantasie der Zeichner und intelligenten Fabrikanten stark beeinträchtigt.

Preise.

Die Preise der Rohmaterialien haben sich wenig geändert, daher sind die Verkaufspreise schon infolge der immer größer werdenden Konkurrenz, besonders von außerhalb, die gleichen geblieben.

Arbeiterverhältnisse.

An Arbeitskräften hat es im Berichtsjahre niemals gefehlt, es bestand im Gegenteil ein außergewöhnlich starkes Angebot, wie seit vielen Jahren nicht, weil zirka 3000—4000 Tischler und Polierer in Berlin dauernd ohne Beschäftigung waren. Außergewöhnliche Streiks und Aussperrungen von Holzarbeitern waren im Berichtsjahre nicht zu verzeichnen.

Export.

Der Export war recht unbedeutend, nur die nordischen Länder Dänemark und Rußland erteilten einige Orders, während solche von Süd- und Mittelamerika ganz ausblieben.

c) Küchenmöbel.

c) Küchenmöbel.

Ueber den Absatz in Küchenmöbeln läßt sich nicht viel Erfreuliches berichten. Die Küchenmöbelbranche hatte, wie jede andere, unter der allgemeinen schlechten Lage zu leiden; der Umsatz ist im Berichtsjahre zurückgegangen. Der Rückgang ist nicht zum wenigsten auch dadurch entstanden, daß viele Möbelfabriken für andere Spezialitäten in den schlechten Zeiten ebenfalls Küchenmöbel fabrizieren, um ihren Umsatz zu erhöhen; die notwendige Folge waren Preisherabsetzungen. Auch im Berichtsjahre war über die schlechte Behandlung der Ware auf der Eisenbahn zu klagen; die Beschädigungen der zum Bahntransport aufgegebenen Möbel hatte für die Fabrikanten empfindliche Verluste zur Folge.

d) Ladeneinrichtungen.

d) Ladeneinrichtungen.

Das Berichtsjahr war eins der schlechtesten Geschäftsjahre, das die Branche seit Jahrzehnten gesehen hat, denn sie hatte während des ganzen Jahres immer noch unter den Nachwehen der Berliner Streiks in der Holzindustrie (vom Januar bis Mai 1907) und im Baugewerbe (vom Mai bis Oktober 1907), sowie unter der allgemein schlechten Lage des Geldmarktes zu leiden. Infolge dieser Streiks sind der Holzindustrie dadurch erhebliche Nachteile für das Berichtsjahr entstanden, daß viele Leute, welche gezwungen waren, ihren Bedarf im Jahre 1907 decken zu müssen, diesen außerhalb Berlins in Auftrag gegeben haben. Diese neuen

Verbindungen haben der hiesigen Fabrikation vielfach einen dauernden Verlust ihrer Kundschaft gebracht oder doch mindestens eine recht unliebsame Konkurrenz geschaffen, welche, unterstützt durch die auswärtigen niedrigeren Arbeitslöhne und das billigere Material, recht nachteilig auf die hiesige Fabrikation eingewirkt haben. Im Berichtsjahre war daher das Geschäft nicht allein auf dem lokalen Absatzgelände von Berlin schlecht, sondern es wurde auch nur ein ganz geringer Prozentsatz von etwa 10 % aller hiesigen Fabrikate nach außerhalb geliefert, gegenüber ca. 25—50 % in den früheren Jahren. Die Verhältnisse mußten sich auch zum Nachteil der Arbeitnehmer gestalten; denn infolge der obengenannten Streiks war ein Stillstand in der Fabrikation entstanden, durch den auch andere Gewerbe in Mitleidenschaft gezogen wurden und der nicht so leicht auszugleichen war. Die Branche sah sich schon zu Ende 1907 und später im ganzen Berichtsjahre infolge des Rückganges fast aller Industriezweige vor die Tatsache einer bedeutenden Arbeitslosigkeit gestellt. Die Arbeitnehmer mußten nun endlich einsehen, daß sie zur Verschärfung dieser Arbeitslosigkeit durch ihre unerfüllbaren Forderungen und die Streiks ganz erheblich beigetragen haben. Die Monate Januar, Februar, März waren für die Branche die denkbar schlechtesten, denn Neuetablierungen lagen nur in ganz vereinzelten Fällen vor, und, wo dies der Fall war, waren die Preise der Offerten so gering, daß man mit Leichtigkeit an Hand genauer Kalkulation nachweisen konnte, daß ordnungsmäßige Ausführung nur mit Verlust, geschweige denn mit einem Nutzen, möglich war. Die Tatsache, daß es dem betr. Fabrikanten nur darauf ankommt, die Arbeiten an sich zu reißen, um beschäftigt zu sein, kann hierfür nicht als Entschuldigung gelten. Denn er kann dadurch nicht allein sich selbst, sondern auch seine Kollegen und nicht zum mindesten auch seine Lieferanten bei Wiederholung sehr gefährden. In den Monaten April, Mai und Juni war eine leichte Besserung zu konstatieren, jedoch nahm diese nicht die gewünschte Ausdehnung an. Für die Monate Juli, August und September war eine weitere Besserung der Geschäftslage nicht zu verzeichnen. Die neun Monate vom Januar bis September konnten im Durchschnitt genommen nicht befriedigen. Der Monat Oktober war noch erheblich schlechter, und bis Ende des Berichtsjahres trat eine noch weitere Abschwächung im Geschäft ein. Der Geschäftsgang muß daher als schlecht bezeichnet werden. Viele Fabrikanten haben in diesem Jahre kaum ihre Rechnung finden können, obwohl anerkannt werden muß, daß die Qualität der ausgeführten Gegenstände nicht zurückgegangen ist, im Gegenteil durchschnittlich von Jahr zu Jahr besser wird. Große Aufträge für Inneneinrichtungen von Warenhäusern und Behördenbureaus usw. fehlten fast ganz. Recht bedauerlich ist es, daß seitens der Staats- und städtischen Behörden und namentlich der

Stadt Berlin in dieser schlechten Zeit so wenig Rücksicht auf die Berliner Fabrikanten genommen wurde und die wenigen Ausführungen vielfach an Fabrikanten außerhalb Berlins übertragen wurden, während in vielen anderen Städten nachweisbar streng darauf geachtet wird, daß diese Arbeiten auch Fabrikanten der betreffenden Stadt übertragen werden. Die Preise waren durchschnittlich recht gedrückt, jedoch erfolgte die Regulierung, wie vereinbart, meist per Kasse. Die Rohmaterialienpreise haben sich trotz des geringen Bedarfs nicht ermäßigt. Beschäftigung suchende Arbeiter waren stets in großer Anzahl vorhanden, der Bedarf konnte jederzeit leicht gedeckt werden.

e) Kontormöbel.

e) Kontormöbel.

Für die Kontormöbelfabrikation trifft im großen und ganzen das für die Ladeneinrichtungsbranche Ausgeführte zu, weil sie in den meisten Fällen mit den gleichen Faktoren wie die Ladeneinrichtungsbranche zu rechnen hat, und sowohl im Geschäftsgange, wie im Betriebe sich nur durch ihre Spezialisierung der Fabrikate unterscheidet. Auch in der Kontormöbelfabrikation war ein sehr schlechtes Jahr zu verzeichnen; der Bedarf war gering, die Preise waren gedrückt, Arbeitnehmer waren reichlich vorhanden, die Rohmaterialienpreise hielten sich auf der Höhe des Vorjahres. Die Lager sind zum großen Teil gefüllt; eine baldige Besserung der Geschäftslage ist dringend erwünscht.

f) Schulmöbel.

f) Schulmöbel.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Der wichtigste Gegenstand der Schulausstattungen ist die Schulbank geblieben. Man legt jetzt überall großes Gewicht auf eine den hygienischen Anforderungen entsprechende Gestaltung ihrer Formen und Abmessungen. Die im Interesse der Hygiene dringend verlangte Zweisitzigkeit wird bei Neubauten von Schulen fast allgemein beachtet, dagegen muß bei der Neuausstattung älterer Gebäude von der Erfüllung dieser Forderung wegen des Raummangels leider häufig Abstand genommen werden. Die Zeit der alten kastenartigen und dauernd am Fußboden befestigten Systeme ist endgültig vorbei; es wird unbedingt die Möglichkeit einer leichten und gründlichen Fußbodenreinigung verlangt. Aus diesem Grunde erfreut sich das Mittelholmsystem, das von der Firma A. Zahn zuerst eingeführt wurde, einer steigenden Beliebtheit. Das Geschäft in Schulbänken und Schulmobilien hielt sich im Berichtsjahre in mäßigem Umfange. Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten, die allgemein bestanden, äußerten auch für diesen Geschäftszweig ihre Wirkung dahin, daß private Bestellungen nur in geringem Maße erfolgten; am Anfange des Jahres waren auch die Behörden mit ihren Aufträgen zurückhaltend, da vielfach die Neubildung der Schul-

deputationen nach Inkrafttreten des Schulunterhaltungsgesetzes abgewartet wurde. Nach Ostern setzte die Fabrikation recht lebhaft ein, das letzte Viertel des Jahres war aber wieder sehr still. Das durchschnittlich mäßige Geschäft blieb nicht ohne Einfluß auf die Preisbildung. Denn da das Angebot seitens der konkurrierenden Firmen größer war als die Nachfrage, so ergaben sich bei den Submissionen starke Unterbietungen und Preisschwankungen. Infolge der niedrigen Preise ist auch der Verdienst gering, zumal die Unkosten durch Propaganda, Beschickung von Ausstellungen und Ausarbeitung zahlreicher Offerten sehr hoch sind. Die Preise der Rohmaterialien (Holz und Eisen) sind im Berichtsjahre etwas gefallen; die Arbeitslöhne blieben dagegen auf der Höhe des Vorjahres, Arbeitseinstellungen haben nur in kleinem Umfange und an einzelnen Tagen stattgefunden. Die Durchschnittspreise für Zahnsche Mittelholmbänke nach dem gesetzlich geschützten System mit verschiebbar gelagertem Holm in bester Ausführung stellten sich mit Firnisanstrich per Sitz auf 8,75 Mk., für das gesetzlich geschützte System mit ausziehbarem Holm per Sitz auf 10,75 Mk.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Die Herstellungskosten sind in der Schulmöbelbranche im Berichtsjahre etwa die gleichen geblieben, wie zu Ende des Vorjahres. Der Gesamtbedarf an Schulutensilien ist infolge von Unterrichtsreformen und zahlreichen Schulneubauten zwar gestiegen, doch konnte der Geschäftsgang im Berichtsjahre nicht befriedigen. Besonders wurde geklagt, daß in gediegeneren und vollkommeneren Utensilien der frühere Umsatz nur schwer und nur durch solche Herabsetzung der Preise erzielt werden konnte, bei denen ein angemessener Gewinn ausgeschlossen war. Leichter verkäuflich zeigten sich billige und sehr billige Waren; auch wurden hierfür relativ höhere Preise erzielt, als für bessere Utensilien. Für Schulbänke werden z. B. jetzt nicht selten 20—30 % geringere Preise angelegt, als vor etwa fünf Jahren, allerdings auch für wesentlich einfachere Konstruktionen, die auch geringere Dauerhaftigkeit versprechen. Zweifellos wird die geringere Haltbarkeit der billigeren Erzeugnisse schon nach einigen Jahren durch höhere Ausgaben für Instandhaltung und Erneuerung sich bemerkbar machen; fraglich erscheint es jedoch, ob dies dann so genügend beachtet und gewürdigt wird, und ob ein so kräftiger Rückschlag zum Besseren eintritt, daß der durch die jetzigen geringeren Qualitätsansprüche der Industrie zugefügte Schaden sich wieder ausgleicht. Erwähnung verdient der Umstand, daß gerade auf dem Schulmöbelgebiete die Ansprüche an Qualität der Erzeugnisse öfters eine nach abwärts gehende Tendenz zeigen, während doch sonst in der Möbelindustrie vielfach eine erhebliche Steigerung der Qualitätsansprüche zutage tritt. Zu

dem Rückgang der Qualitätsansprüche dürfte auch die vermehrte Anwendung der submissionsweisen Beschaffung von Schulutensilien nicht unerheblich beigetragen haben. Die Handhabung der Submissionen ließ vielfach zu wünschen übrig. Beanstandet wurde, daß zuweilen Submissionen ausgeschrieben wurden, die eigentlich ganz auf freihändige Vergebungen hinausliefen. Die besonderen Submissionsbedingungen sehen zuweilen nicht etwa die Beschreibung und Darstellung ganz bestimmter Gegenstände vor, sondern es wird den Unternehmern überlassen, für bestimmte Zwecke nach ihrer Wahl die in Betracht kommenden Utensilien anzubieten, worauf dann mit dem Unternehmer, welcher die denkbar billigsten Utensilien anbot, weiter verhandelt wird; an diesen werden sodann die Aufträge zuweilen freihändig vergeben. Es wäre zu wünschen, daß als Submission nur solche Beschaffungen bezeichnet werden, bei denen es sich darum handelt, auf dem Wege des Unterbietungsverfahrens für einen von vornherein ganz genau bestimmten Gegenstand, der in den Submissionsunterlagen mit größter Genauigkeit beschrieben und dargestellt ist, das niedrigste Angebot zu ermitteln. Vielfach ließ sich feststellen, daß in den staatlichen und kommunalen Etats für die Beschaffung von Schulutensilien zu geringe Mittel eingestellt waren, so daß es den Bauleitungen unmöglich gemacht wurde, ohne Ueberschreitung der vorgesehenen Beträge gediegene Einrichtungen zu beschaffen. Die Zahl der Neuheiten war im Berichtsjahr überaus groß. Da die Abnehmer jedoch fast ausschließlich Staats- und Kommunalverwaltungen sind, so geht die Einführung von Neuheiten außerordentlich langsam vor sich, wodurch die öfteren Klagen verständlich werden, daß die immerhin erheblichen Kosten für Ausarbeitung neuer Modelle sich vielfach nicht lohnten. Hinderlich wurde es empfunden, daß zuweilen amtliche Stellen eine prinzipiell ablehnende Haltung gegenüber allen „geschützten“ Erzeugnissen einnehmen und somit die kulturelle und wirtschaftliche Bedeutung des Erfindungsschutzes nicht in wünschenswertem Maße würdigen.

157. Leiterfabrikation.

In der Leiterindustrie bewegte sich im Berichtsjahre das Geschäft in den Bahnen des Vorjahres. Die Rohprodukte, speziell Kiefernholz und Schrauben, waren am Anfang des Berichtsjahres um 10 % teurer als zur gleichen Zeit des Vorjahres. Der Aufschlag ging jedoch nach und nach wieder verloren, und es traten die alten Preise ein. Der Durchschnittspreis betrug für $^3/_4$″ Holz 65 Mk. pro Kubikmeter, für 1″ 75 Mk. pro Kubikmeter. Unangenehm bemerkbar machte sich die Konkurrenz hausindustrieller Betriebe, die sich mit der Herstellung einfacher Leitern befassen und wenig Unkosten haben. Diese Konkurrenz hat ihren Sitz in Thüringen, dem Erzgebirge, ist seit einiger Zeit auch in der Mark entstanden. Mit der Herstellung einer fahrbaren patentierten

Leiteranlage, die sich seit zwei bis drei Jahren sehr gut eingeführt hat, waren bisher gute Erfolge zu verzeichnen. Trotz der zuerst schweren Einführung hat sich der Umsatz darin erheblich gesteigert, so daß er jetzt um das Dreifache gestiegen ist. Was daher durch den Vertrieb billiger Hausleitern weniger umgesetzt wurde, hat der Umsatz durch die Patentleitern wieder einbringen müssen, so daß dieser bei vielleicht etwas geringerem Nutzen doch dem des vorigen Jahres ziemlich gleichgekommen ist. Die allgemeine flaue Geschäftslage hat sich auch in der Leiterbranche bemerkbar gemacht, doch wird auf baldige Besserung gehofft, wenn die Geldnot und die Arbeitslosigkeit ein Ende genommen haben.

158. Parkettfabrikation.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Die Befürchtungen, die im vorigen Jahresbericht Ausdruck fanden, haben sich leider nur zu sehr bestätigt. Während die Preise für den eigentlichen Massenartikel, nämlich Eichenstäbe, in den letzten Monaten des Jahres 1907 nur etwa 25 Pfg. pro Quadratmeter zurückgegangen waren, trat im Berichtsjahre ein weiterer Rückgang ein, da während der letzten Bauperiode kaum 6—6,50 Mk. pro Quadratmeter für eichenen Stabfußboden erzielt werden konnten. Die Preise für fournierte Tafelparketts, deren Fabrikation an und für sich nicht rentabel, sondern lediglich Mittel zum Zweck ist, schwankten weniger; die gangbarsten Muster brachten daher auch, ähnlich dem Vorjahre, 9,50—10 Mk. pro Quadratmeter in fertiger Arbeit. Eingewirkt hat auf die Preisgestaltung der Umstand, daß der Bedarf gegen das Vorjahr nahezu um die Hälfte zurückgegangen ist. Infolgedessen häuften sich in den Fabriken größere Vorräte an, die um jeden Preis abgestoßen werden müssen, zumal es wenige Parkettfabriken gibt, die nicht mit Geldbedarf zu rechnen haben. Die Folge dieser ungewöhnlichen Stagnation ist, daß die meisten Fabriken den Betrieb eingeschränkt, einige sogar gänzlich eingestellt haben. Optimisten glauben zwar an eine baldige Wiederbelebung des Geschäftes. Erwägt man aber, daß die in Groß-Berlin erteilten Baukonsense immer noch an Zahl denjenigen nachstehen, die in früheren Jahren erteilt wurden, so darf vom neuen Jahre kaum viel mehr erwartet werden als vom Berichtsjahre. Auch an den Arbeitnehmern ist die Wirkung nicht spurlos vorübergegangen, denn die organisierten Arbeiter konnten den nicht organisierten gegenüber zuletzt nicht mehr standhalten und sahen sich unter dem Banne der Arbeitslosigkeit gezwungen, aus freien Stücken Konzessionen zu machen.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Das Geschäft in der Parkettbranche unterschied sich im Berichtsjahre von dem des vorigen Jahres nur dadurch, daß die

Preise noch weiter zurückgingen und die Konkurrenz bei den wenigen guten Abnehmern immer größer wurde. Es werden jetzt Geschäfte zu Preisen und Bedingungen abgeschlossen, die offensichtlich erkennen lassen, daß der Lieferant Geld dabei zusetzt. Dazu kommen noch die Verluste, die selbst bei der größten Vorsicht nicht ausbleiben. Da es bis vor ganz kurzer Zeit immer noch außerordentlich schwer hielt, Baukredit zu erhalten, so war auch die Zahlungsweise der Kundschaft sehr schleppend. Vielfach wurden die betreffenden Grundstücke zwangsweise verkauft, und die Lieferanten erhielten dann überhaupt kein Geld. Der Bedarf ist erheblich zurückgegangen. Das Rohmaterial ist etwas billiger geworden, auch die Arbeitslöhne sind um ca. 20 % gefallen. Parkettbodenleger bieten sich reichlich an, ohne Beschäftigung zu finden.

159. Wagenbau.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Die Folgen der Geldkrise in Amerika machten sich auch im Berichtsjahre noch in der Wagenbaubranche stark bemerkbar und haben dazu beigetragen, daß die Nachfrage nach Luxuswagen und Luxuskarosserien sich lange nicht auf der Höhe gehalten hat wie im Jahre 1906 und im ersten Halbjahr 1907. Mit dem Minderbedarf an Luxuswagen und Luxuskarosserien ging zugleich ein großer Preissturz Hand in Hand, der zu einem nicht unbeträchtlichen Teil den Chassislieferanten insofern zur Last fällt, als diese die Preise ihrer Chassis in einem Maße reduzierten, das in keinem richtigen Verhältnis zu den früher geforderten Preisen stand. Dadurch wurde wiederum ein Mißverhältnis geschaffen zwischen den bisher bezahlten Karosseriepreisen und den neuen Chassispreisen. Eine Folge davon war, daß, wo es irgend möglich war, von den Chassisfabrikanten und den Zwischenhändlern auf den Karossier gedrückt wurde. Diesem blieb nun nichts weiter übrig, als entweder durch minderwertige Lieferung oder durch Herabdrücken der bisher gezahlten Löhne die ihm entgehende Verdienstquote wenigstens einigermaßen einzubringen. Durch die schlechte Konjunktur wurden einige Fabrikanten gezwungen, Lohnreduktionen eintreten zu lassen, während dies bei den größeren Fabriken nicht möglich war. Diese mußten sich vielmehr mit einem ganz minimalen Nutzen begnügen und hielten ihre Leute nur, um sie zu beschäftigen und den angelernten Arbeiterstamm nicht zu verlieren. Etwas besser entwickelte sich das Geschäft in den letzten Wochen des Jahres, aber es konnte noch lange nicht von einem guten Geschäftsgange die Rede sein. Vielfach ist die Angst vor dem in Aussicht stehenden Automobilhaftpflichtgesetz der Grund, der von der Anschaffung eines Automobils zurückhält. Falls dieser Gesetzentwurf angenommen werden sollte, wird ein solcher Umschwung in dem Bau von

Chassis sowie auch in der Wagenbaubranche eintreten, daß die von den Karosseriefabrikanten getroffenen Vergrößerungen und Neueinrichtungen ihren Wert völlig verlieren und nutzlos werden. Nach dem Auslande wurden verhältnismäßig wenig Umsätze erzielt; fast alle Geschäfte wurden von französischen Firmen weggenommen. Einigermaßen günstig gestaltete sich nur der Export nach Rußland; doch machte sich auch hier die französische Konkurrenz sehr bemerkbar. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern wurde im Berichtsjahre in keiner Weise getrübt. Es wurden zwar wiederholt von den Arbeiterverbänden Anstrengungen gemacht, sich in die internen Angelegenheiten der Betriebe einzumischen, aber es ist ihnen die Verwirklichung dieser Absicht nicht gelungen, und auch kaum zu erwarten, es sei denn, daß sich die Konjunktur in einem solchen Maße ändern würde, daß wieder von einem guten Geschäft gesprochen werden könnte.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht.

Das Berichtsjahr war für den Berliner Wagen- und Karosseriebau außerordentlich ungünstig. Infolge der ungünstigen wirtschaftlichen Lage, insbesondere wegen der zu Anfang des Jahres noch vorhandenen Geldteuerung stockte das Automobilgeschäft gänzlich. Dadurch sind natürlich alle diejenigen Wagenfabriken sehr schwer betroffen worden, deren hauptsächlichster Fabrikationsgegenstand in Automobilkarosserien besteht. Mehrere Wagen- und Karosseriefabriken haben Konkurs anmelden müssen. Die Verkaufspreise, besonders die der Karosserien, sind ganz erheblich heruntergegangen. Andererseits mußten allerdings auch die Akkordsätze der Arbeiter in den größeren Fabriken nicht unwesentlich herabgesetzt werden. Im Equipagenbau war das Geschäft für Berlin ebenfalls sehr schlecht; nur nach der Provinz sind von hier aus im Herbst, infolge der guten Ernte der Landwirte, mehrere gute Verkäufe getätigt worden. Die Rohstoffe sind im Preise trotz der schlechten Konjunktur nur wenig gesunken. Nicht unerwähnt darf bleiben, daß die Wohlfahrtsgesetzgebung, namentlich durch die enorme Reservefondsansammlung der Berufsgenossenschaften, den Wagenfabriken, die in der finanziell sehr schwachen Schmiede-Unfallberufsgenossenschaft versichert sind, schwer zu tragende Lasten an Beiträgen auferlegt. Ferner haben die oft sachlich unrichtigen polizeilichen Fahrbestimmungen und die durch die unteren Organe ausgeführten höchst belästigenden Denunziationen dem Automobilismus schweren Schaden zugefügt, der sich für die Automobilindustrie ins Ungemessene vergrößern kann, wenn der neue Haftpflichtgesetzentwurf, womöglich noch in verschärfter Form, Gesetz werden sollte.

160. Boot- und Schiffbau.

Im Berichtsjahre war die Beschäftigung der Werften, welche sich mit der Herstellung von Motorbooten und kleineren Dampfern befassen, zufriedenstellend. Die in Berlin und in der nächsten Umgebung, in den Kreisen Nieder- und Oberbarnim, Teltow und Potsdam belegenen Bootbauereien haben ca. 160 Motorboote und kleinere Dampfer in den Größen von 6—25 m, deren Schiffskörper zum größten Teil aus Holz bestand, zur Ablieferung gebracht. Bei einer kleineren Anzahl der Fahrzeuge waren die Schiffskörper aus Stahl hergestellt. An Ruder- und Segelbooten dürfte ungefähr die gleiche Anzahl zur Ablieferung gelangt sein. Während der Bau von Ruder- und Segelbooten schon ein alter Industriezweig Berlins ist, hat der Bau von Motorbooten und kleineren Dampfern erst in den letzten zehn Jahren an Bedeutung gewonnen. Im Anfang hielt es schwer, dieser Industrie Eingang zu verschaffen; denn die meisten Besteller glaubten ihren Bedarf in den Seestädten, wie Hamburg, Kiel, Stettin usw., decken zu müssen. Erst durch das Herausbringen besonderer Bootstypen und praktischer Einrichtungen der Boote ist es gelungen, diesen Industriezweig in Berlin zu einer gewissen Blüte zu bringen. Mit der vorerwähnten Anzahl der in diesem Jahre abgelieferten neuen Boote dürfte Berlin und Umgebung vor den Seestädten rangieren und überhaupt an erster Stelle stehen. Dieser Aufschwung ist um so bemerkenswerter, als am hiesigen Orte mit wesentlich höheren Löhnen und ungeschulten Arbeitskräften zu rechnen war. Während z. B. der bessere im Bootbau beschäftigte Handwerker durchschnittlich 60 Pfg. Stundenlohn in Berlin bekommt, erhält er in Hamburg oder Kiel nur etwa 40 Pfg. Die Rohmaterialienbeschaffung war im allgemeinen günstig. Geschäftsgang.

Nachdem der hiesige Bootbau einen so guten Aufschwung genommen hatte, wurde in den letzten Jahren versucht, speziell Motorboote als Massenartikel herzustellen. Zu diesem Zwecke wurden billige, aber zum Bootsbetrieb wenig geeignete Motoren eingebaut und auch sonst minderwertige Detailkonstruktionen zur Anwendung gebracht, wodurch aber der bisherige gute Ruf des hiesigen Fabrikats sehr gelitten hat. Diese Unternehmungen sind allerdings nach kurzer Lebensdauer wieder eingegangen, und es ist den älteren Werften allmählich gelungen, das schwindende Vertrauen des kaufenden Publikums einigermaßen wieder zu gewinnen. Daß der hiesige Bootbau einen guten Ruf sich erobert hat, wird auch dadurch noch bestätigt, daß viele Behörden ihren Bedarf an Motorbooten und kleineren Dampfern in Berlin decken. Motorboote als Massenartikel.

Den Aufschwung dieser Industrie hat sich auch die Arbeiterschaft zunutze gemacht, indem sie fast alljährlich mit Lohnerhöhungen an die Unternehmer herantrat. Gegenüber der auswärtigen Konkurrenz wurde den hiesigen Unternehmern das Geschäft durch solche Lohnbewegungen sehr erschwert. Um gegen Arbeiterverhältnisse.

derartige Forderungen der Arbeiter besser gewappnet zu sein, hat sich im Jahre 1907 ein Verband der Boots- und Jachtwerften Berlins und Umgegend gebildet, und auf seine Anregung fand Anfang des Berichtsjahres ein Zusammenschluß sämtlicher kleineren Flußschiffswerften Deutschlands mit dem Sitz in Hamburg statt. Von dort aus sollen nunmehr die Lohnverhältnisse, soweit es angängig ist, einheitlich geregelt werden.

Ausblick. Nachdem der Umsatz in den letzten Jahren stetig zugenommen hat, scheint jetzt ein Rückgang einzutreten, was auf die allgemeine Industrielage zurückzuführen sein dürfte. Wünschenswert wäre es, wenn Berlin für die zollfreie Einfuhr von Schiffbaumaterialien freigegeben würde.

161. Fabrikation von Bierfässern.

Die im vorjährigen Bericht erwähnten Umstände, die lähmend auf den Geschäftsgang der Bierbrauereien gewirkt haben, sind im Berichtsjahre von noch größerem Einfluß gewesen. Es kam hinzu, daß die weiter gestiegenen Gerstenpreise ungewöhnliche Ausgaben erforderten, und ferner, daß infolge der drohenden Biersteuererhöhung eine starke Beunruhigung in dieses Gewerbe hineingetragen wurde. Die Folge davon war eine bisher noch nicht dagewesene Abneigung der Brauereien, irgendwelche Anschaffungen zu machen, die nicht gerade unbedingt nötig waren. Der Bedarf an Fässern ist daher ganz bedeutend zurückgegangen, so daß die Bierfaßfabriken ihre Betriebe nicht annähernd ausnutzen konnten. Seit einiger Zeit hat die Branche auch mit der Konkurrenz eiserner Fässer zu kämpfen, die indessen nach Ansicht maßgebender Kreise nur vorübergehend auf Erfolg zu rechnen haben dürften. Abgesehen von dem viel höheren Anschaffungswert dieser Gefäße ist das Urteil in Brauereikreisen sehr geteilt und dürfte auch erst nach jahrelangem Gebrauch gefällt werden können. Erfreulich für die Holzfabrikation ist es jedenfalls, daß Brauereien allerersten Ranges, trotzdem sie Versuche mit eisernen Gefäßen gemacht haben, nach wie vor Holzgefäße beziehen. Auch die Versuchs- und Lehranstalt für Brauerei in Berlin bestellte den ganzen Bedarf für die neuen Gär- und Lagerkeller in Holzbottichen und Holzlagerfässern. — Die Preise für Transportgebinde sind etwas gesunken, ebenso für bestimmte Größen von Lagerfässern und Bottichen. Sie hielten sich dagegen auf der vorjährigen Höhe bei Gefäßen größerer Dimensionen, weil die Hölzer in diesen Längen im Preise nicht nachgegeben haben. Bandeisen konnte im Berichtsjahre zu etwas niedrigeren Preisen beschafft werden; es war dies aber ohne wesentlichen Einfluß auf das fertige Fabrikat. Das Exportgeschäft gestaltete sich etwas lebhafter. Arbeitseinstellungen resp. Lohnerhöhungen haben nicht stattgefunden. Neuerungen auf maschinellem Gebiete sind nicht erschienen.

162. Goldleistenfabrikation.

Erster Bericht.

Das Berichtsjahr brachte auch für die Goldleistenindustrie einen erheblichen Rückschlag. Wenn auch in den ersten Monaten des Jahres noch hinreichende Beschäftigung vorhanden war, so flaute doch das Geschäft später merklich ab. Da auch für den Rest des Jahres eine Belebung nicht eintrat, so blieben die Gesamtumsätze des Jahres ganz bedeutend hinter denjenigen der Vorjahre zurück. Die Folge der geringeren Beschäftigung war natürlich ein größeres Angebot in den Fabrikaten; diesen Umstand machte sich wiederum die Kundschaft zunutze. Sie setzte dem regeren Angebot Preisunterbietungen entgegen, so daß die Verkaufspreise, die im Vorjahre etwas angezogen hatten, wieder zurückgingen. Dagegen hielten sich die Rohmaterialpreise fast durchgängig auf ihrer früheren Höhe. Das Endergebnis des Berichtsjahres war daher bei dem verminderten Umsatz und den niedrigeren Verkaufspreisen sehr schlecht. Unter dieser Depression litt aber nicht nur die Berliner, sondern auch die gesamte deutsche Goldleistenindustrie. Leider sind die Aussichten auf Besserung des Geschäfts in absehbarer Zeit nicht günstig, da der deutschen Goldleistenindustrie durch die Handelsverträge ein großer Teil ihrer früheren Absatzgebiete verschlossen ist und auf den verbleibenden Märkten eine große Geschäftsflauheit herrscht. Auch ist der Geschmack in England, unserem hauptsächlichsten Absatzgebiet, jetzt mehr auf Naturleisten, speziell Eichen, gerichtet, die von Nordamerika geliefert werden, so daß auch von dorther eine Anregung vorläufig nicht zu erwarten ist. Infolge des schlechten Geschäftsganges war ein großes Ueberangebot von Arbeitskräften vorhanden, da die Fabriken, selbst unter Anstrengungen, nur einen verminderten Betrieb aufrecht erhalten konnten. Teils fanden Arbeiterentlassungen, teils Verkürzung der Arbeitszeit statt. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern wurde durch Lohnbewegungen nicht gestört; irgendwelche Differenzen kamen nicht vor. Erster Bericht.

Zweiter Bericht.

Das Berichtsjahr brachte in der ersten Hälfte hinreichende Beschäftigung, obwohl manche Orders auf Kosten des Nutzens hereingenommen werden mußten. Im zweiten Halbjahr flaute dagegen der Umsatz merklich ab, so daß ein teilweiser Fabrikationsstillstand in der Branche eintrat, welcher wiederum eine Erhöhung der Arbeitslosenziffer zeitigte. Das wichtigste Absatzgebiet der Branche, England, versagte vollständig, da dort zu dem allgemeinen schlechten Geschäftsgang noch der Streik der Baumwollspinner hinzukam, welcher den Konsum fast völlig lahmlegte. Der Export nach dem übrigen Auslande hielt sich in engen Grenzen, was zum Teil eine Folgeerscheinung der Zweiter Bericht.

ungeklärten internationalen politischen Verhältnisse, zum größten Teil jedoch eine Folge der Wirkung der bestehenden Handelsverträge ist, die der Goldleistenfabrikation empfindliche Nachteile beigebracht haben. Die Handelsverträge haben bewirkt, daß große Absatzgebiete im Auslande der deutschen Goldleistenfabrikation nicht nur verloren gingen, sondern sich sogar diese Länder, die im Besitze billigerer Arbeitskräfte sind, als scharfe Konkurrenz im Wettbewerb auf dem Weltmarkt bemerkbar gemacht haben. Hinzu kommt, daß in Deutschland ein Wachsen der Ansprüche in den Lebensbedürfnissen der besseren Arbeiter zu verzeichnen ist.

Die gegenwärtige Handhabung der Zollverträge trägt zur Verschärfung der bestehenden Depression in der Branche außerordentlich bei. Es läßt sich noch nicht übersehen, ob deren Höhepunkt erreicht ist und eine Hebung des Goldleistenexports folgen wird. Es wäre zu wünschen, daß bei der allgemein ungünstigen Lage durch Herabsetzung der Holzzölle sowie durch Verbilligung der Lebensbedürfnisse der Arbeiter die Möglichkeit geboten würde, der neuerstandenen ausländischen Konkurrenz die Spitze erfolgreich bieten zu können. Zu betonen ist ferner, daß die derzeitigen Bestrebungen auf Einführung eines Branntweinmonopols äußerst nachteilig auf die Branche wirken. Eine Verteuerung des Spiritus würde der Goldleistenfabrikation, die Spiritus in großen Mengen als Rohmaterial verwendet, einen empfindlichen Schaden zufügen.

163. Kistenfabrikation.

Die Beschäftigung der Kistenfabrikanten war mit verschwindenden Ausnahmen im Berichtsjahre ungenügend. Angebote selbst unter dem Herstellungspreis waren die Folge. Diesen Mißverhältnissen konnte auch die Vereinigung der Kistenfabrikanten trotz eifrigen Bestrebens, z. B. durch Aufstellung von Kalkulationsbeispielen usw., nicht genügend entgegenwirken. Die Preise für Rohmaterial gingen nicht entsprechend zurück. Für bessere, schwache Holzstärken wurden mindestens die gleichen Preise wie im Vorjahre bezahlt. Drahtstifte waren etwas billiger, dagegen war der Leim etwas teurer als im Vorjahre. Lohnbewegungen sind nur vereinzelt vorgekommen, da ihnen der Mangel an Arbeitsgelegenheit entgegenwirkte. Die auswärtige Konkurrenz drückt nach wie vor die Preise. Die Durchführung ihrer Bestrebungen nach Ermäßigung der Frachttarife würde die hiesige Kistenfabrikation schwer schädigen. Die drohende Besteuerung von Elektrizität und Gas würde besonders die kleineren Betriebe ernstlich gefährden. Der Zukunft sieht die Branche daher mit Sorge entgegen.

164. Fourniermesserei.

Der Geschäftsgang war im Berichtsjahre für die Fournierwerke ungünstig. Infolge Zurückhaltung beim Einkauf, nament-

lich überseeischer Hölzer, wegen des damals noch recht teuren Geldes und der Unsicherheit über die Aussichten, war die Beschäftigung geringer als vorher. Dazu kam, daß in den vorhergehenden Jahren bei der damals herrschenden Hochkonjunktur viele Fournierwerke ihre Betriebe erweitert und verbessert hatten und nun, um einigermaßen Beschäftigung zu haben, Konzessionen im Preise zu machen sich veranlaßt sahen. Außerdem war infolge der ungünstigen Lage des Bau- und besonders des Tischlergewerbes der Absatz unbefriedigend, sowohl hinsichtlich der Menge als auch der Preise. Die Fourniersägereien waren während des ganzen Jahres fast unbeschäftigt, weil Sägefourniere wenig oder gar nicht gefragt wurden.

XI. Grundstückshandel und Hypotheken.

165. Grundstückshandel und Hypotheken.

Erster Bericht.

Erster Bericht.

Dem Jahresbericht des „Vereins Berliner Grundstücks- und Hypothekenmakler in Berlin“ entnehmen wir über den Hypotheken- und Grundbesitzverkehr folgende Angaben:

Allgemeines.

Wenn wir in unserem vorigen Berichte der Meinung waren, daß die fernere Gestaltung des Immobilienmarktes hauptsächlich von den Vorgängen auf dem internationalen Geldmarkte abhänge, so hat sich diese Ansicht in vollem Umfange als richtig erwiesen. Hatte im Jahre 1907 der Markt mehr unter der allgemeinen wirtschaftlichen Depression zu leiden, so war es im Berichtsjahre fast ausschließlich die schwere Geldbeschaffung, welche lähmend auf den Grundstücksverkehr wirkte. Die Umsätze in Groß-Berlin gingen um 33 % oder rund 400 Millionen gegen 1907 zurück. In noch größerem Maße erhöhte sich die Zunahme der Subhastationen, und zwar von 110,6 Millionen auf rund 172 Millionen. Diese Ziffern, welche eine einschneidende allgemeine Reduktion der Unternehmungslust bezeugen, betrafen hauptsächlich den Bau- und Terrainmarkt. Die Zahl der erteilten Bauscheine sank um rund 30 % gegen das Vorjahr. Dieser beträchtliche Rückgang stand im engen Zusammenhang mit der schwierigen Geldbeschaffung. Während die Bodenpreise im allgemeinen, weil die Bauflächen hierselbst sich meist in Händen großer Terraingesellschaften oder Großkapitalisten befinden, nicht gesunken sind, erheischte die Hypothekenbeschaffung an Zins- und Provisionsgewährung große Opfer, so daß die Rentabilität der fertigzustellenden Häuser nicht mehr den üblichen Ueberschuß ergab, welcher dieselben verkäuflich machte. Der solvente Bauunternehmer fand demnach seine Rechnung nicht und pausierte. Durch eine derartige Geschäftsstockung litt, wie nicht in Abrede gestellt werden kann, die Qualität und Solvenz vieler Bauunternehmer. Erst die erhebliche Besserung, welche gegen

Ende des Jahres eintrat, machte vieles wieder gut, so daß auf dem Baumarkt am Schluß des Berichtsjahres jeder besorgniserregende Zustand überwunden zu sein schien. Seit diesem Wendepunkt erwachte auch die Unternehmungslust wieder, und mit dem Sinken der Provisions- und Zinssätze auf dem Hypothekenmarkt trat ein totaler Umschwung auf dem Bau- und Terrainmarkt ein. Das schwindende Vertrauen kehrte überall wieder zurück, und das Geschäft in Häusern und Baustellen belebte sich über alles Erwarten. Es zeigte sich wiederum, daß infolge der gewaltigen Entwicklung von Groß-Berlin eine drohende Krisis leichter wie anderwärts überwunden wird und das Immobiliengeschäft sofort wieder kräftig einsetzt, wenn die Besserung der einschlägigen Verhältnisse hierzu Anlaß bietet.

Berlin.

Trotz des erwähnten Rückganges der Umsätze war während des ganzen Jahres Nachfrage nach guten rentablen Grundstücken mit günstigen, geregelten Hypotheken in allen Preislagen vorhanden. Wiederum wurde der moderne Westen, und zwar diesmal mehr die neuen Straßenzüge in der Nähe des Olivaerplatzes und des Bayerischen Platzes, sowie die Innenstadt für Geschäfts- und Zweckgrundstücke bevorzugt. Hierzu trug die Eröffnung der Untergrundbahnstationen Kaiserhof, Friedrichstraße und Spittelmarkt bei. In der Mohren-, Mauer-, Kanonier-, Behren-, Friedrich-, Jäger- und Charlottenstraße fanden wiederum bedeutende Käufe seitens Banken und Großkaufleuten zu hohen, teilweise sogar steigenden Preisen statt. Geringer war die Belebung des Geschäftes in den übrigen Teilen des Weichbildes der Stadt, mit Ausnahme des Zentrums, wo auch das Jahr 1908 eine rege Tätigkeit im Grundstücksgeschäft zeitigte. Das sogenannte Scheunenviertel ist nunmehr niedergelegt, und man erwartet allgemein eine weitere Hebung der betreffenden Gegend durch Entstehung eines schönen neuen Stadtteiles. Es sind auch schon zahlreiche Reflektanten für die neu geschaffenen Parzellen vorhanden, so daß die beste Aussicht für eine rasche Wiederbebauung vorhanden ist.

Subhastationen in Groß - Berlin.

Die Subhastationen sind, wie bereits erwähnt, stark gestiegen. Wir haben bis Ende 1908 die folgende Anzahl von Subhastationen[1]) festgestellt:

	1907	1908		1908
Amtsgericht Berlin-Mitte	265	244	Grundstücke	— 21
„ Berlin-Wedding . . .	187	255	„	+ 68
„ Berlin-Tempelhof . .	46	60	„	+ 14
„ Berlin-Schöneberg . .	110	76	„	— 34
„ Weißensee	?	23	„	?
„ Lichtenberg	51	71	„	+ 20
„ Groß-Lichterfelde . .	42	32	„	— 10
„ Pankow	71	89	„	+ 18
„ Charlottenburg . . .	182	173	„	— 9
„ Rixdorf	156	246	„	+ 90
Insgesamt	1110	1269	Grundstücke	+159

[1]) Die Abweichung der folgenden Zahlen von den auf S. 532 gegebenen erklärt sich daraus, daß im folgenden das Kalenderjahr, auf S. 532 das am 1. Okt. 1908 beginnende Jahr zugrunde gelegt wurde.

Am größten waren die Zunahmen in Rixdorf (von 156 auf 246), woselbst schon im Vorjahre ein starkes Wachstum stattfand, ferner in Pankow, während Charlottenburg eine kleine Abnahme zu verzeichnen hatte. Eine erhebliche Erhöhung der Subhastationen (von 187 auf 255) wies ferner das Amtsgericht Berlin-Wedding auf. Dagegen gingen die Zwangsversteigerungen beim Amtsgericht Berlin-Schöneberg von 110 auf 76 zurück.

Auch in den dicht an Berlin angrenzenden und zum Teil postalisch zu Berlin gehörigen Städten ist teilweise ein erheblicher Rückgang der Immobilienbranche zu verzeichnen.

Charlottenburg.

In Charlottenburg hat die Entwicklung der projektierten Straßenanlagen wenig gelitten. Es sind eine ganze Reihe neuer Straßen fertiggestellt worden, und wiederum geht die Stadt daran, zirka 20 neue Straßenprojekte auszuarbeiten. Nach Fertigstellung der Windscheidstraße, Pestalozzi- und Steifensandstraße auf den der Boden-Aktien-Gesellschaft „Berlin-Nord" gehörigen Terrains hat dort die Bautätigkeit sofort lebhaft begonnen, so daß man in kurzer Zeit in dortiger Gegend die Baustellen als „ausverkauft" wird bezeichnen können. Auch jenseits der Bahn in der Droysen-, Roscher- und Gervinusstraße ist viel gebaut worden. Am Kaiserdamm und in dessen Umgebung sind von der Neu-Westend-Aktien-Gesellschaft für Grundstücksverwertung zahlreiche Verkäufe getätigt worden. Von staatlichen Gebäuden gehen das Polizeipräsidium am Sophie Charlotten-Platz und das Reichsmilitärgericht ihrer Vollendung entgegen. Von seiten der Stadt sind neuere größere Bauten vorläufig nicht geplant, doch sind zur Vergrößerung des Rathauses am Wilhelmsplatz einige Grundstücke angekauft worden. Das Ledigenheim in der Dankelmannstraße ist in Benutzung genommen und voll vermietet. Unter den neu herzustellenden Straßen ist das zu erschließende Terrain zwischen Kaiserin Augusta-Allee und Spree an der Sömmeringstraße zu erwähnen. Es wurden 519 Bauscheine (gegen 609 im Jahre 1907) erteilt.

Wilmersdorf.

Deutsch-Wilmersdorf mit Halensee will demnächst den Namen Berlin-Wilmersdorf annehmen. Die junge Stadt hat sich wiederum um fast 10 000 Seelen auf 90 000 Einwohner vermehrt, wodurch an die Stadtverwaltung immer neue dringliche Anforderungen gestellt werden, denen sie bestmöglich nachzukommen sucht. So sind neu in Aussicht genommen der Bau einer Hauptfeuerwache, einer gewerblichen Pflichtfortbildungsschule, der Cecilienschule und eines II. Gymnasiums in der Emserstraße. Das Projekt, eine Untergrundbahn vorläufig bis zum Fehrbelliner Platz, später über den Rüdesheimer und Rastatter Platz nach Dahlem zu bauen, soll im Jahre 1909 in Angriff genommen werden. Im Berichtsjahre wurden der Hohenzollerndamm zwischen

dem Fehrbelliner Platz und Berliner Platz, die Hektorstraße, Albrecht-Achillesstraße, Brandenburgische und Paulsborner Straße reguliert und die Regulierung einiger anderer Straßen für 1909 in Aussicht genommen. Seit Anfang des Berichtsjahres hat Wilmersdorf eine Reichsbanknebenstelle. Es wurden 158 Gebäude fertiggestellt (gegen 90 im Jahre 1907).

Grunewald.

Die Villenkolonie Grunewald erfreut sich wie bisher der Beliebtheit und der niedrigen Steuern.

Schöneberg.

In der Entwicklung Schönebergs ist jetzt eine Ruhepause eingetreten, die im Jahre 1909 infolge der Regulierung der Innsbrucker und Salzburger Straße, des südlich der Grunewaldstraße gelegenen Terrains, bei besserer Geldbeschaffung wieder behoben werden dürfte. Der Verkauf einzelner Bauparzellen hat schon lebhaft eingesetzt. Die Berlinische Boden-Aktien-Gesellschaft hat nun fast den ganzen Rest ihres Besitzes abgestoßen. Der Stadt Schöneberg hat sie die Anlagen auf dem Bayrischen Platz geschenkt. Leider fehlt diesem Platze die wünschenswerte Einheitlichkeit der Fassaden, die ihm ein ähnliches künstlerisches Aussehen sichern würden, wie z. B. der Haberlandstraße, welche leider, aber dem Charakter entsprechend, eng geraten ist. Auch Gartenanlagen sind wieder auf verschiedenen Plätzen neu hinzugetreten, und es werden auch weitere Plätze geplant. Für 1909 wird die Regulierung der Hauptstraße beabsichtigt, hoffentlich werden auch ältere Straßen, wie z. B. die Würzburger Straße, asphaltiert. Mit dem Bau der Untergrundbahn Hauptstraße-Nollendorfplatz, die am 1. Januar 1911 betriebsfertig sein soll, ist begonnen worden. Die Automobilomnibus-Linie Martin Lutherstraße-Alexanderplatz hat sich gut bewährt. Die Bevölkerungsziffer ist nur um 4000 gestiegen.

Bedauerlicherweise haben uns auch diesmal einzelne Gemeinden trotz wiederholter Bitten kein Zahlenmaterial geliefert, so daß wir wiederum nur annähernd den Gesamtumsatz in Groß-Berlin berechnen können.

Aus den Veröffentlichungen des statistischen Amts der Stadt Berlin entnehmen wir:

Amtliche Statistik der Berliner Bautätigkeit und Grundstücksumsätze

Die Zahl der Rohbauannahmen für 1907/08 betrug 1496 (1906/07 1643), die der Um- und Erweiterungsbauten 727 (1906/07 758). Gebrauchsfertig wurden 526 (1906/07 712) Häuser. Hierdurch wurden 11 046 Wohnungen (1906/07 16 073) mit 20 326 (1906/07 29 527) Zimmern neu geschaffen. Es entstanden mithin in der Zeit vom Oktober 1907 bis Oktober 1908 527 Wohnungen mit 9201 Zimmern weniger als in derselben Periode des Vorjahres. Die Zahl der Abbrüche betrug 166 gegen 129 im Vorjahre.

Die Immobilienumsätze setzen sich wie folgt zusammen:

	1906/07	1907/08
a) Freiwillige Veräußerungen 1227 (1907 1916) Grundstücke mit einem Kaufpreis von	569 151 717 M.	309 880 061 M
b) Zwangsversteigerungen 296 (1907 182) Grundstücke mit einem Meistgebot von .	39 345 363 „	62 129 837 „
c) Vererbungen 602 (1907 385) Grundstücke mit einer Wertangabe von .	82 795 453 „	108 071 766 „
	691 292 533 M.	480 081 664 M.

Rixdorf. In Rixdorf hatte die Bautätigkeit unter den schlechten Geldverhältnissen erheblich zu leiden, und oft war es den Bauherren nur unter sehr großen Opfern möglich, die Hypotheken zu beschaffen. Mit über 211 000 Einwohnern rangiert Rixdorf jetzt unter den Großstädten und hat immer neue berechtigte Anforderungen der Einwohner zu erfüllen. So sind eine ganze Reihe neuer Schulen, eine Badeanstalt, ein Elektrizitätswerk und Erweiterungsbauten geplant; auch den Verkehrsverhältnissen wird vom Magistrat dauernd die größte Aufmerksamkeit gewidmet. Die Strecke Rixdorf-Treptow als Straßenbahn und Rixdorf-Moabit als Untergrundbahn sind in feste Aussicht genommen.

Britz. Britz entwickelt sich weiter langsam, aber stetig vorwärts. Die Chausseestraße ist erheblich verbreitert worden. Die Gemeinde wird demnächst eine neue Gemeindeschule bauen.

Mariendorf und Südende. Mariendorf mit Südende hat jetzt 12 300 Einwohner, eine Zunahme um 56,47 % seit 1905. Von der Gemeinde sind Erholungsplätze angelegt worden und eine größere Parkanlage im östlichen Teile geplant. Die Verbindung nach Bahnhof Steglitz wird auf der anderen Seite bis zur Chausseestraße in Mariendorf verlängert werden.

Lankwitz. Lankwitz hat jetzt die Kanalisation fertiggestellt und einige Straßen neu reguliert.

Tempelhof. Dieselbe Weiterentwicklung nimmt Tempelhof mit zirka 15 500 Einwohnern, das den Gemeindepark an der Berliner Straße neu angelegt hat, und bald eine ganze Reihe neuer Straßen fertiggestellt haben wird. Auch plant man die Errichtung eines Reform-Realgymnasiums. Die Eingemeindung in Berlin dürfte an dem Protest des Kreises Teltow scheitern.

Steglitz. Steglitz hatte unter der Konjunktur sehr zu leiden; besonders zeigen die Subhastationen bebauter Grundstücke eine Steigerung von 7 auf 45. Die Gemeindeverwaltung regulierte eine Reihe von Straßen und Plätzen auf dem Gelände der Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft und plant Parkanlagen an der Bäke, sowie verschiedene Straßen auf dem Kuntzeschen Gelände zwischen Albrecht-Mariendorfer und Halskestraße. Die Einwohnerzahl hat wieder eine Zunahme zu verzeichnen.

Dahlem. Die Aufteilung der Domäne Dahlem erfolgte im Berichtsjahre in günstiger Weise. Seit 1900 ist die Einwohnerzahl von 300 auf 2550 gestiegen. Demnächst soll das Gymnasium fertig-

gestellt werden, das gemeinsam mit der Schülerheimkolonie dem Bedarf an höheren Schulen Genüge leisten dürfte. Großen Zuwachs erwartet man von der Verlängerung der Wilmersdorfer Schnellbahn bis Dahlem, zu welchem Projekte die Vorarbeiten im Gange sind.

Groß-Lichterfelde.

Groß-Lichterfelde hat im vergangenen Jahre recht viele Straßen und Plätze angelegt, die auf den Terrains der Gesellschaften „am neuen Botanischen Garten" und „Gr.-Lichterfelde", ferner auf dem Katzschen und Frombergschen Gelände gelegen sind. Es liegt die Absicht vor, das Ufer des Teltow-Kanals mit Parkanlagen zu versehen, sowie einen Parkfriedhof mit Kapelle an der Schönow-Zehlendorfer Grenze zu errichten. Die Verhandlungen mit der Großen Berliner Straßenbahn über das Projekt, einige Linien bis Händelplatz zu verlängern, scheinen zum Ziele zu führen. Große Erwartungen knüpfen sich an die im Sommer 1909 voraussichtlich erfolgende Eröffnung des Bahnhofes Botanischer Garten. Es wurden 98 (1907 75) Bauscheine und 88 (1907 124) Gebrauchsabnahmescheine erteilt.

Zehlendorf und Schlachtensee.

Recht erfreulich war die Entwicklung von Zehlendorf und Schlachtensee, wo ein erheblicher Mehrumsatz in Baustellen erzielt wurde. Der ruhige Villenvorort in unmittelbarer Nähe des Grunewalds hat drei Bahnhöfe, Gymnasium, höhere Mädchenschule und Realschule. Ein 10 Morgen großer Spielplatz ist neu angelegt und der Gemeindewald in seinem nördlichen Teile zu einem Park umgewandelt worden. Die Kanalisierungsarbeiten schreiten vorwärts.

Nicolassee und Wannsee.

Nicolassee und Wannsee haben durch die Eröffnung des Freibades in ihrer Entwicklung keine Einbuße erlitten.

Friedenau.

In Friedenau wurden bedeutend mehr Bauscheine nachgesucht als 1907 (82 gegen 35), doch ist der Gesamtumsatz um ca. 20 % zurückgegangen. Von den zu regulierenden Straßen heben wir die Laubacher Straße hervor, die eine Verlängerung der Augustastraße und Brandenburgischen Straße ist und daher später als Durchfahrstraße in Betracht kommen dürfte. Der Bau des Reform-Realgymnasiums ist jetzt in Angriff genommen worden. Seit 1905 hat sich die Einwohnerzahl um mehr als 8000 vermehrt.

Schmargendorf.

Schmargendorf entwickelt sich ruhig weiter.

Die im Laufe dieses Jahres eröffnete Industriebahn Tegel-Friedrichsfelde dürfte für die nördlichen Vororte, die sie berührt, von großem Vorteil sein. Die schlechten Geldverhältnisse brachten es mit sich, daß dies im vergangenen Jahre noch nicht in Erscheinung trat, im Gegenteil ein erheblicher Rückschlag im Umsatz eintrat.

Tegel.

Den Abschluß des neuen Spree-Oderkanals bildet bei Tegel der neue Hafen, der, mit Eisenbahnanschluß versehen, eine große Zukunft haben dürfte. Die Gemeinde, die jetzt 18 000 Einwohner zählt, hat die dazu nötigen Straßenanlagen vorgesehen und eine Straßenbahn nach Waidmannslust und verschiedene Schulneubauten geplant. Bauscheine sind 49 (63) erteilt worden, während 35 Ge-

bäude (88) fertiggestellt wurden. Der Vorortsverkehr ist bis Velten ausgedehnt.

2000 Einwohner Zunahme hat Reinickendorf im laufenden Jahre zu verzeichnen. Eine verhältnismäßig rege Bautätigkeit entwickelte sich besonders auf dem Gelände der Berlin-Reinickendorfer Terraingesellschaft an der Provinzstraße, desgleichen auf dem Terrain der Boden-Aktien-Gesellschaft „Berlin-Nord", auf dem eine Reihe neuer Straßen angelegt sind. Im ganzen wurden 82 Bauscheine erteilt (gegen 75 im Jahre 1907). Reinickendorf.

Auch in Pankow sind eine Reihe von Straßen, die in der Nähe des Berliner Weichbildes liegen, anbaufähig hergestellt worden und weitere Regulierungen geplant. Die stetige Weiterentwicklung des Ortes veranlaßt die Verwaltung, den bereits bestehenden höheren Schulen eine neue höhere Töchterschule hinzuzufügen. Der 10 ha große Bürgerpark wird von den Einwohnern stark benutzt. Es wurden 54 (44) Bauscheine erteilt und 43 (44) Gebäude fertiggestellt. Die Einwohnerzahl ist auf 38 000 gestiegen. Pankow.

Heinersdorf und Franz. Buchholz beabsichtigen bei dem regen Aufschwung, den die Orte nehmen, einen vollständig neuen Bebauungsplan aufzustellen. Heinersdorf und Französisch-Buchholz.

Ueber die Bautätigkeit in Nieder-Schönhausen liegen uns zwar keine Zahlen vor, doch zeigt der Gesamtumsatz fast keine Einbuße. Leider sind auch hier die Subhastationen ansehnlich gestiegen. Die Kreisindustriebahn dürfte der Weiterentwicklung des Ortes wie auch der aller anderen mit Haltestellen versehenen Gemeinden zustatten kommen. Nieder-Schönhausen.

Die jüngste Stadt in der Umgebung Berlins, Lichtenberg, hat einige weitere Fortschritte zu verzeichnen, indem wieder drei große Fabriketablissements errichtet und auf dem Terrain des Schaaffhausenschen Bankvereins neue Straßen angelegt wurden. Es wird die Anlage eines Stadtparkes an der Dorfstraße und eine neue Straßenbahnverbindung bis zur Hochbahn Warschauer Straße beabsichtigt. Lichtenberg.

Auch die Nachbargemeinde Hohen-Schönhausen machte Fortschritte. Die Straßenbahn von dort führt jetzt bis zum Alexanderplatz. Am Obersee werden einige neue Straßen angelegt. Hohen-Schönhausen.

In Boxhagen-Rummelsburg ist die größte (70 klassige) Gemeindeschule Deutschlands in Betrieb genommen worden. Auch in anderer Beziehung ist die Verwaltung eifrig bemüht, den Bedürfnissen der Einwohner entgegenzukommen. So plant die Gemeinde selbst eine Straßenbahn von der Schillerstraße zur Wuhlheide, außerdem soll Linie 31 verlängert und eine Verbindung zur Hochbahn Warschauer Straße hergestellt werden. Eine große Volksbadeanstalt mit Schwimmbad wird demnächst gebaut. Von der Wuhlheide sind ca. 29 ha eingemeindet worden. Trotz aller bemerkenswerten Verbesserungen ist der Kommunalsteuer-Zuschlag Boxhagen-Rummelsburg.

auf 100 % herabgesetzt worden. Die bauliche Entwicklung hatte natürlich unter den mißlichen Geldverhältnissen zu leiden.

Friedrichsfelde und Karlshorst.

Friedrichsfelde mit Karlshorst haben auf dem Gelände der Terraingesellschaften „Groß-Berlin“ und „Karlshorst“ und auf dem Kriegerschen Gelände eine Reihe von Straßenregulierungen vorgenommen und erwarten auch von der neu zu bauenden Straßenbahn nach Oberschöneweide eine Hebung des Ortes.

Treptow und Baumschulenweg.

Treptow und Baumschulenweg haben in 11 Monaten einen Zuwachs von ca. 5000 Einwohnern erhalten. Die verschiedenen geplanten Straßenbahnverbindungen werden ein weiteres Wachstum zur Folge haben.

Statistik des „Vereins Berliner Grundstücks- und Hypothekenmakler in Berlin“ betr. die Grundstücksumsätze in Groß-Berlin.

Aus dem uns von den Gemeinden in dankenswerter Weise zur Verfügung gestellten Zahlenmaterial geben wir über den Gesamtumsatz bebauter und unbebauter Grundstücke, die Bauscheine, die Gebrauchsabnahmen und Subhastationen in Groß-Berlin folgende Uebersichtstabelle:

Tab. 124.

Grundstücksumsätze in Groß-Berlin.

Ort	Bauscheine		Gebrauchsabnahmen		Gesamt-Umsatz Tausend M.		Bebaute Grundstücke Zahl		Bebaute Grundstücke Umsatz Taus. M.		Unbebaute Grundstücke Zahl		Unbebaute Grundstücke Umsatz Taus. M.		Subhastationen Bebaute Grundstücke		Subhastationen Bebaute Grundstücke Taus. M.		Subhastationen Unbebaute Grundstücke		Subhastationen Unbebaute Grundstücke Taus. M.	
	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	1908	1907	19[08]
Berlin *	2342	1304	712	526	651848	417952	1504	1014	510501	289490	412	213	58649	20389	161	264	35202	59645	21	32	1243	24
Charlottenburg	609	519	—	—	137398	96436	329	299	98680	74334	234	210	38717	22101	40	91	10249	20880	41	9	8476	7
Rixdorf	284	199	171	185	76714	45410	275	163	48214	29754	337	186	28500	15656	90	155	13262	21582	36	49	1569	18
Dt. Wilmersdorf	161	190	139	158	57420	44995	136	88	39546	29876	156	122	17874	15118	41	50	11154	14283	7	17	534	15
Schöneberg	100	85	137	72	55712	51530	168	152	47846	41576	64	95	7865	9954	13	21	5027	6041	1	1	168	1
Steglitz	112	85	129	109	25683	15206	102	70	13418	9870	174	107	12264	5335	7	45	790	5514	5	7	219	1
Lichtenberg	75	53	19	?	24977	12679	102	83	13144	9592	123	60	11832	3086	26	38	3034	5708	24	23	1579	8
Zehlendorf m. Schlachtensee	64	51	66	70	4222	12516	68	48	1465	2553	24	136	2757	9962	3	11	85	583	—	10	—	2
Gr.-Lichterfelde	75	98	124	88	15010	10214	152	127	10236	8163	160	78	4773	2050	6	14	376	941	3	3	172	
Weißensee	48	68	41	30	—	9625	—	63	—	5427	—	59	—	4197	—	32	—	4594	—	11	—	1
Friedenau	62	35	35	82	12000	9987	64	47	9570	7251	38	51	2427	2735	14	15	2353	1971	2	3	64	1
Boxhagen-Rummelsburg	30	22	7	?	15088	7506	71	34	11847	5987	50	24	3241	1519	27	30	4688	4333	2	2	85	
Pankow	44	54	44	43	11747	7476	55	40	5795	5100	85	53	5951	2374	19	33	1949	2968	21	22	1075	9
Grunewald	26	28	21	28	6631	7825	13	19	2330	3023	47	45	4301	4801	—	2	—	881	—	7	—	3
Reinickendorf	75	82	36	33	9700	7187	93	72	5942	3790	87	91	1421	3396	13	22	1421	1447	2	9	39	1
Mariendorf m. Südende	30	21	10	29	7344	5541	26	29	1935	3526	62	51	5409	2014	3	9	150	782	2	6	55	1
Tempelhof	70	64	28	45	12590	5184	27	17	7130	2967	47	28	5460	2216	3	6	453	725	3	4	80	
Treptow-Baumschulenweg	36	43	—	33	8108	4815	26	11	4871	1399	36	30	3236	3415	7	4	934	329	2	7	65	6
Niederschönhausen	26	—	47	?	3636	3337	36	27	1889	2008	64	68	1746	1328	7	14	378	1521	5	3	58	3
Heinersdorf	1	—	—	—	1639	3288	4	2	361	215	14	11	1278	3073	—	—	—	—	2	2	9	
Lankwitz	—	18	—	18	—	2955	—	17	—	1124	—	58	—	1830	—	2	—	61	—	3	—	
Tegel	63	49	88	35	5300	2635	31	20	3300	2283	17	10	2000	351	12	9	579	1507	—	1	—	
Friedrichsfelde m. Karlshorst	79	34	39	5	5001	2610	63	38	2910	1663	149	52	2090	946	7	21	277	1035	3	17	10	
Schmargendorf	11	15	12	12	3025	2231	13	7	1871	912	23	17	1154	1319	4	3	597	464	2	2	16	
Ob. Schöneweide	18	7	54	14	7085	1818	18	9	3277	1111	23	13	3807	706	14	18	1480	1259	3	3	56	
Britz	19	17	4	6	3046	1220	11	18	458	607	36	12	2588	612	4	2	228	110	—	3	—	
Stralau	21	—	23	—	2771	680	4	1	1024	165	5	1	1746	514	—	6	—	1207	—	—	—	
Frz.-Buchholz	5	—	9	?	715	—	16	—	410	—	48	—	304	—	1	—	25	—	—	—	—	
Hohen-Schönhausen	—	16	—	15	—	183	—	1	—	30	—	6	—	153	—	1	—	30	—	—	—	
Alt-Glienicke	7	12	2	5	657	147	9	—	303	—	36	28	354	146	3	3	143	53	—	—	—	
1907	4493		1997		1365067		3416		848273		2551		231744		525		94834		187		15527	
1908		3269		1641		793187		2516		543796		1916		141296		921		160454		256		11

*) In Berlin einschließlich Vererbungen.

Hiernach ist, wie eingangs erwähnt, der Rückgang der freiwilligen Umsätze (ohne die Vererbungen) fast allerwärts überaus beträchtlich gewesen. Berlin allein hatte einen Rückgang von 260 000 000 Mk. zu verzeichnen. Hiernach folgen Charlottenburg mit 40 000 000, Rixdorf mit 30 000 000, Wilmersdorf mit 13 000 000, Lichtenberg mit 12 000 000, Steglitz mit 10 000 000 und Tempelhof mit 7 000 000 Mk. Einen verhältnismäßig geringen Rückgang von nur 4 000 000 Mk. wies Schöneberg auf, dagegen fand in Zehlendorf eine Erhöhung der Umsätze um 8 000 000 Mk. statt.

Die Ergebnisse der Zwangsversteigerungen sind auf 171 901 000 Mk. gegen 110 646 000 Mk. im Vorjahre gestiegen.

Hypotheken-geschäft.

Auf dem Hypothekenmarkt haben sich bedeutende Umsätze vollzogen, welche allerdings mit großen Opfern seitens der Geldnehmer getätigt werden mußten. Durch den niedrigen Stand der Pfandbriefkurse während des größten Teils des Jahres wurden die Hypothekenbanken genötigt, außer dem erhöhten Zinsfuße zur Deckung des Disagios Abschlußprovisionen von 2—3 % zu verlangen, und die Darlehenssüchenden waren gezwungen, in diese harten Bedingungen zu willigen. Die Grundbesitzer, durch den hohen Bankdiskont und den Rückgang der Deutschen Reichs- Bundesstaaten- und Kommunalanleihen geängstigt, überschütteten den Markt mit Darlehensgesuchen. Hierdurch wurden die ausleihenden Institute in die Lage gesetzt, sich die besten Objekte auszusuchen, während weniger gute Stadtlagen oder Vorortshypotheken nur schwer Unterkommen fanden. Auch bezüglich der Beleihungshöhe konnten nunmehr die Geldgeber möglichst niedrige Offerten machen. Weniger solvente Unternehmen konnten mit dem reduzierten Kapital nicht auskommen und mußten ihre Grundstücke der Subhastation verfallen lassen. Trotz aller dieser ungünstigen Momente konnten solvente Geldnehmer doch ununterbrochen während des ganzen Jahres hypothekarische Darlehen erhalten. Der Pfandbriefabsatz der Hypothekenbanken, welcher ja bekanntlich grundlegend für das ganze Beleihungsgeschäft ist, war im ersten Halbjahr und auch im zweiten Semester günstiger als im Vorjahr. Bis zum 30. Juni 1908 bezifferte sich bei 37 Hypothekenbanken die Obligationszunahme auf 242,32 Millionen gegen 191,94 Millionen im gleichen Zeitraum des Vorjahres und gegen nur 95,30 Millionen im zweiten Semester 1907. Hingegen sind die Versicherungsgesellschaften im Berichtsjahre nicht so kapitalkräftig auf dem Hypothekenmarkt wie seither erschienen. Dies hatte darin seinen Grund, daß im Berichtsjahre zum ersten Male größere Posten von Volksversicherungspolicen fällig wurden und zur Auszahlung gelangten. In den letzten Monaten 1908 hat sich das Beleihungsgeschäft infolge der Geldflüssigkeit, welche auch eine Steigerung der Pfandbriefkurse bis über den Parikurs herbeiführte, viel günstiger gestaltet. Die seither auf den Markt kommenden Beleihungsanträge wurden bald aufgenommen, und es

herrschte sogar zur Jahreswende ein Begehr nach guten Beleihungsobjekten, ohne daß der Nachfrage überall genügt werden konnte. Die Zinssätze für erste Hypotheken gingen wieder auf $4^3/_8$—$4^1/_4$ %, die Abschlußprovisionen auf $1^1/_2$ % zurück. Da die sonst stets hervortretende Geldversteifung zum Herbst und Jahreswechsel diesmal gänzlich ausblieb, konnte auch die lebhafte Tendenz im Hypothekengeschäft bis zu Neujahr anhalten. In zweitstelligen Hypotheken war während des ganzen Jahres ziemlich Nachfrage, und zweitstellige Posten hinter nicht zu großen Voreintragungen waren für zahlungsfähige Besitzer zeitweise leichter zu beschaffen als erste Hypotheken.

Wir notieren: Erstklassige feinste Eintragungen in kleinen Beträgen $4^1/_4$—$4^1/_8$ %, Bank- und Versicherungsgelder $4^1/_2$—$4^1/_3$ bis $4^3/_8$—$4^1/_8$ %, Vorortshypotheken $4^3/_4$—5—$4^1/_2$—$4^3/_8$ %. Dabei bedangen Institutsgelder $2^1/_2$—$1^1/_2$ % Abschlußprovision. Baugelder wurden mit $6^1/_2$—5 % gewährt. Zweitstellige Eintragungen bedangen je nach Qualität $5^1/_2$—6—5 %.

Zweiter Bericht.

Zweiter Bericht. Hypothekengeschäft.

Aus dem Jahresberichte des Bankgeschäftes für Hypotheken und Grundbesitz von Emil Salomon entnehmen wir das Folgende:

Die außerordentlich schlechte Konjunktur, durch welche der Hypothekenmarkt in den Jahren 1906/07 beherrscht wurde, pflanzte sich leider auch auf das Jahr 1908 über. Geld für hypothekarische Anlagen war namentlich in den ersten drei Quartalen des Jahres 1908 außerordentlich knapp. Selbst als der Bankdiskont auf 4 % herabging und an der Börse sich eine große Geldflüssigkeit einstellte, konnte sich das Hypothekengeschäft aus seiner Lethargie noch nicht befreien. Diese Erscheinung findet ihre Begründung wohl hauptsächlich in dem niedrigen Kursstand der deutschen und preußischen Staatspapiere und gleichwertiger Papiere. Die meisten Grundstücksbesitzer, deren Hypothekenschuld im Jahre 1908 fällig oder kündbar war, sahen sich denn auch gezwungen, mit ihren Gläubigern eine Fortsetzung des Schuldverhältnisses herbeizuführen, so daß nur wenige Offerten an den Markt kamen. Bei sehr geringem Umsatz verharrten denn auch in den ersten drei Quartalen des Jahres 1908 die Zinssätze auf der in den Jahren 1906 und 1907 erzielten Höhe. Feinste mündelsichere erste Stellen bedangen $4^1/_4$ % Zinsen, und für andere feine, für Privatkapitalisten geeignete erste Stellen mußten $4^1/_4$—$4^3/_8$ bis $4^1/_2$ % Zinsen bewilligt werden. Darlehnsinstitute erzielten besonders bei größeren Objekten neben einer Abschlußprovision von 1—3 % eine jährliche Verzinsung von $4^1/_2$ % und bei Vorortshypotheken vielfach sogar $4^3/_4$—5 %. Baugelder kosteten 5—6 % Zinsen, doch war die Nachfrage nach solchen nur sehr schwach. Mit Beginn des vierten Quartals trat endlich eine kleine Erleichterung auf dem Hypothekenmarkt ein. Die Darlehnsinstitute

zeigten sich wieder geschäftslustig, und auch Privatkapitalien wurden wieder zur Verfügung gestellt. Diese Erleichterung führte aber selbst bis zum Schluß des Jahres nicht zu einer direkten Geldflüssigkeit. Die Zinssätze gaben denn auch nur unwesentlich nach, insofern immer noch für erste Stellen mindestens $4^1/_4$ % Zinsen bewilligt werden mußten; nur in Ausnahmefällen gelang es, $4^1/_8$ % zu vereinbaren. Die Darlehnsinstitute ließen etwa $^1/_8$—$^1/_4$ % vom Zinsfuß und $^1/_2$—1 % von der Abschlußprovision nach. Da aber die im Jahre 1909 fällig werdenden Hypotheken schon vielfach im Jahre 1908, wie schon angedeutet, vorzeitig durch Prolongation wieder geordnet waren, so ließ der große Mangel an Offerten das Hypothekengeschäft auch im vierten Quartal keine besondere Lebhaftigkeit gewinnen.

Etwas reger, doch auch nicht sehr umfangreich war das Geschäft in zweiten und ferneren Eintragungen, obgleich für solche zeitweise Geld unter $5^1/_2$—6 % Zinsen überhaupt nicht zu haben war und in nicht seltenen Fällen ein noch höherer Zinssatz oder ein entsprechend hohes Damno gewährt werden mußte. Bei den meisten Abschlüssen gelangte nur ein Zinsfuß von 5 % zur Eintragung, während die darüber hinausgehende Verzinsung auf die Dauer der Festschreibung (5—6 Jahre) von der Valuta gekürzt wurde. Dieses Bild hat sich im vierten Quartal insofern gebessert, als der Zinsfuß von 6 % allmählisch schwand und allgemein der Zinsfuß von $5^1/_2$ % Platz griff. Bis gegen Ende des Jahres war es aber kaum möglich, zu 5 % Zinsen zweite Hypotheken unterzubringen.

Grundstücksverkehr.

Wie im Jahre 1907, so ließ sich auch im Jahre 1908 der Grundstücksverkehr von den kritischen Zuständen des Hypothekenmarktes nicht allzusehr beeinflussen. Da aber die meisten Besitzwechsel in die letzten vier Monate des Jahres fielen, so wies der Gesamtumsatz sowohl in Berlin als auch in den meisten Vororten in dem Etatsjahr 1907/08 einen Rückgang gegen 1906/07 auf. 1906/07 wurden in Berlin 1504 bebaute Grundstücke im Werte von 510 501 962 Mk. verkauft, während 1907/08 nur 1014 bebaute Grundstücke im Werte von 288 220 264 Mk. verkauft wurden. Es ergibt sich also ein Rückgang im Umsatz von 222 281 698 Mk. Die Zahl der verkauften unbebauten Grundstücke in Berlin ist von 412 im Werte von 58 649 755 Mk. zurückgegangen auf 213 im Werte von 22 852 562 Mk. Es zeigt sich hier also ein Rückgang im Umsatz von 35 797 193 Mk. Auch in den meisten Vororten hat sich die Zahl der Besitzwechsel bebauter Grundstücke verringert, namentlich in Charlottenburg, Friedenau, Oberschöneweide, Pankow, Rixdorf, Schöneberg, Steglitz, Tempelhof, während andererseits in Zehlendorf und Weißensee die Anzahl der Grundstücksverkäufe zugenommen hat. Die Anzahl der Besitzwechsel unbebauter Grundstücke hat in Berlin und in den meisten Vororten auch merklich abgenommen, und nur in einigen Vororten,

nämlich Charlottenburg, Reinickendorf, Schöneberg und Zehlendorf, zugenommen.

Lage der umgesetzten Grundstücke.

Die in Berlin im Jahre 1908 verkauften Häuser liegen, soweit bekannt geworden, in der Alexanderstraße, Behrenstraße, Bergmannstraße, Culmstraße, Eichhornstraße, Frankfurter Allee, Friedrichstraße, Gneisenaustraße, am Hafenplatz, In den Zelten, in der Jägerstraße, Kaiserin-Augustastraße, Kleiststraße, Kochstraße, Kottbuserstraße, Kopernikusstraße, Königgrätzerstraße, Köpenickerstraße, Köthenerstraße, Krausnickstraße, Kurfürstenstraße, Lindenstraße, Lützowstraße, Mauerstraße, Mohrenstraße, Niederwallstraße, Oranienstraße, Paulstraße, Pappel-Allee, Schönhauser Allee, Steglitzerstraße, Taubenstraße, Teltowerstraße und Wilhelmstraße; schließlich ist noch das Grundstück des Berliner Spediteur-Vereins am Blücherplatz zu nennen.

Berliner unbebaute Grundstücke wurden verkauft unter anderem in der Elberfelderstraße und der Levetzowstraße, ein 2000 Quadratruten großes Grundstück in der Emserstraße.

In den Vororten gelangten Häuser zum Verkauf in der Akazienstraße, Barbarossastraße, Berchtesgadenerstraße, Bismarckstraße, Dortmunderstraße, Ebersstraße, Güntzelstraße, Knesebeckstraße, Lychenerstraße, Menzelstraße, Motzstraße, Pragerstraße, Regensburgerstraße, Rosenheimerstraße, Spichernstraße, Sponholzstraße, am Viktoria Luise-Platz und in der Winterfeldtstraße.

Von unbebauten Vorortsgrundstücken wechselten den Besitz u. a. Grundstücke am Hohenzollerndamm und im Park Witzleben, ein umfangreiches Terrain in der Nähe des neuen Vorortbahnhofes in Spandau, ein größeres Terrain in Halensee, in der Prinz-Regentenstraße, ein größeres Terrain von etwa 2500 Quadratruten am Kaiserdamm und den Nachbarstraßen, ein größeres baureifes Terrain in Rixdorf, Baustellen der Aktiengesellschaft für Grundstücksverwertung in Schöneberg-West, ein 1000 Quadratruten großes Terrain von der Terraingesellschaft Süd-West.

Rückgang der Bautätigkeit.

Die schwierigen Geldverhältnisse hatten in manchen Vororten auch einen Rückgang der Bautätigkeit zur Folge, z. B. wurden in Deutsch-Wilmersdorf 132 Bauerlaubnisscheine für Wohnhäuser erteilt, während im Jahre vorher 156 Bauerlaubnisscheine erteilt wurden. In Friedrichsfelde ging die Anzahl der erteilten Bauerlaubnisscheine von 66 auf 34, im Grunewald von 46 auf 29, in Steglitz von 141 auf 83, in Pankow von 57 auf 41 zurück, während sich die Bautätigkeit in Charlottenburg, in Friedenau und in Mariendorf, soweit man nach der Anzahl der erteilten Erlaubnisscheine urteilen kann, gehoben hat.

Errichtung öffentlicher Gebäude in Groß-Berlin.

Alle Gemeinden Groß-Berlins bleiben bestrebt, die Wünsche der Bewohner durch Errichtung von Schulen aller Art, Krankenhäusern, Heilstätten und Wohltätigkeitsanstalten nach Möglichkeit zu erfüllen. So ist denn auch wieder für das Jahr 1909

die Errichtung einer großen Anzahl öffentlicher Gebäude in Aussicht genommen. Berlin hat folgende Neubauten geplant: eine Realschule in der Schönhauser Vorstadt, 9 Gemeinde-Doppelschulen, eine Baugewerksschule, 2 Fach- und Pflichtfortbildungsschulen, eine höhere Webeschule, eine vierte Irrenanstalt in Buch, ein Krankenhaus für Lungenkranke in Buch, ein Krankenhaus für Geschlechtskranke in Rummelsburg, ein Vierfamilienhaus in Wuhlgarten, ein Wohnhaus für sieben Familien bei der Zentrale in Buch, ein zweites Verwahrungshaus bei der dritten Irrenanstalt in Buch und ein Postgebäude in Buch. In Boxhagen-Rummelsburg soll eine große Volksbadeanstalt mit Schwimmhalle errichtet werden. Charlottenburg hat die Errichtung einer Oberrealschule, 2 höherer Mädchenschulen, einer Mädchenfortbildungsschule, einer Gemeinde-Doppelschule, einer städtischen Bade- und Schwimmanstalt, einer Heilstätte für Tuberkulose und eines Krankenhauses für Geburtshilfe, verbunden mit Wöchnerinnenheim, in Aussicht genommen. Deutsch-Wilmersdorf will eine Feuerwache, ein humanistisches Gymnasium, eine höhere Mädchenschule und ein Waisenhaus der Christian und Auguste Blisse-Stiftung bauen. In Friedenau ist bereits mit dem Neubau des Reform-Realgymnasiums begonnen worden. Friedrichsfelde wird eine Gemeindeschule für Karlshorst und ein Familienhaus für die Pumpstation Friedrichsfelde bauen. Groß-Lichterfelde wird ein Realgymnasium errichten. Die Gemeinde Grunewald baut bereits eine höhere Mädchenschule. In Hohen-Schönhausen will der „Zentralverein für das Wohl der Taubstummen in Berlin“ in der Treskowstraße ein Taubstummenheim errichten. Mariendorf will auch ein neues Gymnasialgebäude bauen. In Niederschönhausen soll ein Rathaus und eine Schule gebaut werden. In Oberschöneweide wird das vierte Schulgebäude am 1. April 1909 vollendet und voraussichtlich der Bau eines Realgymnasiums im Sommer 1909 begonnen werden. In Pankow sollen eine höhere Mädchenschule und 3 Gemeindeschulen gebaut werden. In Reinickendorf ist bereits mit dem Neubau eines Progymnasiums und eines Krankenhauses mit einem Kostenaufwand von 1 750 000 Mk. begonnen worden. Rixdorf will einen Erweiterungsbau der Gemeindeschule in der Thomasstraße vornehmen, am Boddinplatz eine zweite Realschule bauen, das Rathaus durch einen Erweiterungsbau ergänzen, in der Donaustraße eine Mädchen-Mittelschule errichten, einen Neubau der Gunkelschen höheren Mädchenschule vornehmen und außerdem ein Elektrizitätswerk, eine Badeanstalt und 2 Feuerwachen bauen. In Schöneberg sollen eine neue Desinfektionsanstalt, ein Volksbad mit zwei Schwimmbassins, ein Straßenreinigungs-Depot, eine Müllverbrennungsanstalt und eine Friedhofsanlage errichtet werden. Steglitz wird ein neues Real-Gymnasium bauen. In Tegel wird eine Realschule gebaut. Tempelhof will ein Reform-Real-Gymnasium bauen. Treptow hat den Bau eines Rathauses, einer

Feuerwehr, einer Kirche und von Schulen für 1909 geplant. Weißensee will eine Ober-Realschule, eine Gemeinde-Doppelschule und ein Säuglingskrankenhaus bauen. In Zehlendorf sollen eine Realschule und eine Gemeindeschule neu gebaut werden; für die höhere Mädchenschule ist ein Erweiterungsbau in Aussicht genommen, und im östlichen Ortsteile soll eine Pumpstation errichtet werden.

Einfluß der politischen Verhältnisse auf den Grundstücks- u. Hypothekenmarkt.

Der Grundstücks- und Hypothekenmarkt bedarf zu einer gedeihlichen Entwicklung vor allen Dingen eines gesicherten Friedens und eines klaren politischen Horizontes. Bei den Transaktionen in Grundstücken und Hypotheken müssen Kapitalien auf viele Jahre festgelegt werden. Die Kapitalisten sind aber in einer Zeit politischer Verwicklung, wie die jetzt herrschende, stets mehr geneigt, Anlagen zu wählen, welche vermutlich leicht wieder flüssig gemacht werden können. So wird die Entwicklung des Grundstücks- und Hypothekengeschäftes im Jahre 1909 hauptsächlich von der ferneren Gestaltung der politischen Verhältnisse abhängen.

Zahl der Subhastationen

Nach Mitteilungen der Amtsgerichte betrug die Zahl der Subhastationen, welche in den Jahren 1907 und 1908 anhängig gewesen sind, im Bezirke

	1907	1908	1908 gegen 1907
des Amtsgerichts Berlin-Mitte . . .	348	412	+ 64
„ „ Berlin-Wedding . .	246	365	+ 119
„ „ Berlin-Tempelhof .	78	82	+ 4
„ „ Berlin-Schöneberg .	144	105	— 39
„ „ Weißensee	59	100	+ 41
„ „ Lichtenberg	142	130	— 12
„ „ Groß-Lichterfelde .	.	97	.
„ „ Pankow	130	164	+ 34
„ „ Charlottenburg . .	229	296	+ 67
„ „ Rixdorf	278	326	+ 48

In den meisten Bezirken war mithin eine erhebliche Steigerung der Zahl der Subhastationen zu konstatieren.

XII. Verkehrsgewerbe.

166. Speditionsgeschäft.

Geschäftsgang.

Nach der starken Verkehrssteigerung der letzten Jahre machte sich im Berichtsjahre eine Stockung im Güterverkehr bemerkbar, die auf das Speditionsgeschäft lähmend einwirkte und dessen Tätigkeit bedeutend verringerte. Das Inland- und Auslandgeschäft ist gleichmäßig von dem Rückgang des Verkehrs betroffen worden, und auch das Lagergeschäft nahm merklich ab. Die vorhandenen Arbeitskräfte und Gespanne konnten daher nicht ausgenutzt werden; vielmehr mußte an ihre Reduktion gedacht

werden, um den Betrieb noch rentabel zu gestalten. Bei dem schlechten Ergebnis sprach auch wesentlich mit, daß die Konkurrenz in dem eifrigen Suchen nach Beschäftigung die Preise fühlbar herabsetzte.

Löhne und Futterpreise.

Eine ausgleichende Ersparnis an Löhnen oder Futtermitteln war nicht zu erreichen. Denn diese haben ihre durch die Zollschranken erreichte Preishöhe nur wenig ermäßigt, und jene sind durch Tarifvertrag festgelegt. Es wurde sogar versucht, aus Anlaß der Erneuerung des im Berichtsjahre abgelaufenen Tarifvertrages Erhöhungen der Löhne unter Hinweis auf die Preissteigerung aller Lebensbedürfnisse durchzusetzen. Nur im Hinblick auf die schlechte Geschäftslage gelang es, einen Streik zu verhüten und den Tarifvertrag mit einigen entgegenkommenden Zugeständnissen im wesentlichen auf der Basis des abgelaufenen Vertrages zu erneuern.

Verkehr mit der Eisenbahn.

Im Verkehr mit den Eisenbahnbehörden haben sich einschneidende Aenderungen nicht ergeben. Die Eisenbahn bemüht sich, wenn auch mit geringem Erfolge, die Mängel der Akkordarbeit abzustellen, die leider sogar der Minister in einer Landtagssitzung als gut bezeichnete. Dagegen muß aber immer wieder bemerkt werden, daß die durch diese Arbeitsweise naturgemäß bewirkte Hast es nicht zuläßt, daß Fehler vermieden werden. Noch immer werden bei der Abnahme als fehlend bezeichnete Güter nachträglich doch bei der Eisenbahn ermittelt, noch immer kommt es vor, daß Frachtbriefe verloren gehen und durch Abschriften ersetzt werden müssen u. dgl. m. Einer gründlichen Besserung bedarf das Reklamationsverfahren bei der Eisenbahn, das ganz besonders, wenn das Ausland in Frage kommt, schlecht funktioniert. Nicht selten dauert die Erledigung von Reklamationen halbe und ganze Jahre, und ist auch dann nur dadurch zu erreichen, daß unaufhörlich daran erinnert wird.

Frachtbriefvorprüfungsstellen

Die Einrichtung der Frachtbriefvorprüfungsstellen ist auf Vorstellungen der Kaufmannschaft verbessert und die durch sie zu leistende Arbeit durch Mehreinstellung von Beamten und Entlastung von unnötigen Geschäften beschleunigt worden.

Frachtstundung.

Auch dem allgemeinen Verlangen nach Einschränkung des Bargeldumlaufs will die Eisenbahnverwaltung entgegenkommen; sie hat demgemäß ihre Bedingungen für monatliche Frachtstundung zeitgemäß umgearbeitet und neuerdings sogar eine eintägige Frachtstundung ohne Hinterlegung nach bewährtem Hamburger Muster versuchsweise eingeführt. Ob diese sich für die andersgearteten hiesigen Verhältnisse entsprechend anwenden läßt, muß abgewartet werden.

Organisation.

Die Berufsorganisation der Spediteure, der Verein deutscher Spediteure, hat in letzter Zeit eine lebhaftere Tätigkeit entfaltet und strebt die Lösung schwebender Berufsfragen nach Kräften an. Er ist bemüht, allgemeine Beförderungsbedingungen für

Spediteure festzustellen und will für deren möglichst umfassende Anerkennung wirken.

Kollidiebstähle

Auch dem immer noch zu beklagenden Ueberhandnehmen der Kollidiebstähle und den Maßnahmen zu deren Verhütung wendet der Verein sein Interesse zu, ein Zeichen, daß diese Klage nicht nur in Berlin einen Gegenstand der Sorge bildet.

167. Schiffahrtsbetrieb.

Berlin-Hamburger Schiffahrtsverkehr.

Der Berlin-Hamburger Schiffahrtsverkehr konnte nach einer vierwöchentlichen Winterpause Ende Januar des Berichtsjahres in vollem Umfange eröffnet werden. Die ersten Schleppzüge verließen Hamburg am 24. Jan., Berlin am 31. Jan. Trotz der Unterbrechung war die Anstauung der Güter in Hamburg doch nicht bedeutend genug, um ein gleichmäßig flottes Geschäft zu ermöglichen. Wenn das Geschäft auch verhältnismäßig gut sich zunächst anließ, so flaute es doch allmählich immer mehr und mehr ab und blieb dann das ganze Jahr hindurch infolge der für die Schiffahrt ungünstigen Witterungsverhältnisse matt. Die größeren Schiffahrtsgesellschaften mußten daher einen Teil ihres Schiffsparkes, namentlich nach elbeaufwärts, außer Dienst stellen.

Seit Ende Mai fielen keine oder nur geringe Niederschläge. Infolgedessen hatte die Schiffahrt bereits im Juli mit niedrigem Wasserstand zu kämpfen. Am 8. Juli zeigte der Magdeburger Pegel nur noch 74 cm, so daß von diesem Tage an der „Kleinwasserzuschlag“ von den Reedereien erhoben werden mußte. Von Mitte August an trat zwar eine Besserung des Wasserstandes ein, so daß der Frachtenzuschlag wieder außer Kraft gesetzt werden konnte, aber im Oktober verschlechterte sich die Lage derartig, daß eine direkte Unterbrechung des regelmäßigen Verkehrs eintrat. Zirka 600 Fahrzeuge lagen wochenlang fest, weil sie die Untiefen bei Schnackenburg, Boizenburg und Geesthacht nicht überwinden konnten. Wenn auch die Kgl. Wasserbauverwaltung in dankenswerter Weise Bagger auf der Strecke von Geesthacht bis unterhalb Dömitz arbeiten ließ, um nur eine Fahrrinne zu schaffen, so brauchten gleichwohl Eildampfer, die sonst in drei bis vier Tagen von Hamburg nach Berlin fahren, sechs bis acht Tage, und die Schlepper waren sogar bis zu drei Wochen unterwegs. Durch diese abnorme Trockenheit, die für Berlin 52 Tage gewährt hat, durch den frühzeitig eingetretenen strengen Frost und die vielfachen Nebel, die die Fahrt noch mehr erschweren, wurde das Herbstgeschäft sehr beeinträchtigt; das Resultat des Berichtsjahres ist daher sehr mäßig. Die Uebelstände, die für die Reedereien und die Kaufmannschaft mit dem Eintritt eines niedrigen Wasserstandes regelmäßig entstehen, könnten wenigstens gemildert werden, wenn in Lauenburg, Wittenberge und Havelberg behördliche Kontrollen eingerichtet würden, die

alle zu tief beladenen Fahrzeuge von der Weiterfahrt ausschlössen. So würden wenigstens diejenigen Dampfer und Kähne, die wasserstandsgemäß beladen sind, glatt weiterkommen können und nicht gezwungen sein, hinter einem festgeratenen Zuge nun auch liegen zu bleiben. Die Reedereien haben einen entsprechenden Antrag bereits an die Regierung gelangen lassen; es wäre zu wünschen, daß diese sich der Sache warm annehmen möchte.

Im Oktober fanden zwischen den Reedereien Berliner Lloyd Aktiengesellschaft, Neue Norddeutsche Flußdampfschiffahrtsgesellschaft und Rothenbücher, Maaß & Lüdicke Verhandlungen statt, die zur Gründung eines Kartells, auf der Grundlage des früheren, führten.

Berlin-Magdeburger Schiffahrtsverkehr.

Der Schiffahrtsverkehr von Magdeburg nach Berlin hat sich im Berichtsjahre nicht günstig gestaltet. Wenn auch die Winterperiode nicht allzulang dauerte, da der Verkehr schon Anfang Februar aufgenommen werden konnte, so litt die Schiffahrt selbst doch durch eine Verringerung in der Verladung des Hauptartikels, nämlich Zucker, und durch das fast gänzliche Ausbleiben eines ebenfalls sehr wichtigen Artikels, Mehl, ganz erheblich, zumal sich auch bei allen anderen Artikeln, wie Bleiweiß, Farbe, Kolonialwaren, Konserven usw. eine schwächere Verladung bemerkbar machte. Wird ferner der geringe Wasserstand der Elbe vom September bis zum Schiffahrtsschluß Ende Dezember in Betracht gezogen, so ist das Gesamtresultat des Geschäftsganges im Berlin-Magdeburger Schiffahrtsverkehr als wenig erfreulich zu bezeichnen. Das Gesagte trifft auch auf den an und für sich schon schwachen Stückgutverkehr in der Richtung von Berlin nach Magdeburg zu, da auf dieser Route Massengüter ganz fehlen; infolge all dieser Umstände ließen sich bei den in Frage kommenden Reedereien nur unerfreuliche finanzielle Resultate erzielen.

Berlin-Schlesischer Schiffahrtsverkehr.

Die Schiffahrt auf der Oder wurde, wie wir dem Jahresbericht des Breslauer Schiffahrtsvereins entnehmen, im Berichtsjahre ziemlich frühzeitig, Ende Februar, eröffnet. Der Wasserstand der Oder war bis gegen Ende Mai befriedigend. Von da ab ging er zurück und blieb während der Monate Juni und Juli niedrig. Ende Juli trat auf der oberen Oder Hochwasser ein, das auch eine Besserung des Wasserstandes auf der mittleren und unteren Oder zur Folge hatte. Die geringen Niederschläge hatten aber im September und Oktober einen sehr fühlbaren Wassermangel zur Folge. Wenn die Schiffahrt im Sommer trotz des niedrigen Wasserstandes nicht zum Stocken kam, so war das nur infolge der fortgesetzten Regulierungsarbeiten am Flußlauf und großer Aufwendungen seitens der Schiffahrtstreibenden möglich. Anfang November setzte Frostwetter ein und die Schiffahrt mußte eingestellt werden. Dadurch waren mehrere

Hundert mit Kohle beladene Kähne gezwungen, liegen zu bleiben. Als im weiteren Verlauf des Monats November der Frost nachließ, konnte ein Teil der Fahrzeuge die Reise fortsetzen, doch mußte die größere Anzahl in Winterhäfen geschleppt werden. Eine völlige Wiederaufnahme der Schiffahrt war trotz milderer Witterung nicht mehr möglich.

Trotz der schlechten Wasserstände hat der Verkehr auf der Oder zumeist zu Tal, aber auch zu Berg erfreulicherweise wieder erheblich zugenommen. In Cosel-Oderhafen erfuhr der Gesamtumschlagsverkehr gegen das Vorjahr eine Steigerung von 26 %. Die Zunahme ist allerdings nur den wasserreichen Monaten zuzuschreiben, in denen auch die Hauptverfrachtung an Kohlen stattfand. Schon Ausgang Juli ließ das Angebot an Kohlen wesentlich nach, so daß viel Kahnraum, welcher sonst nur für Kohlen benutzt wird, für andere Güter frei wurde. Die Frachtraten zu Tal, speziell für Kohle, welche im Frühjahr in befriedigender Höhe einsetzten, ließen infolge der scharfen Konkurrenz und des geringen Angebotes im Laufe des Sommers und Herbstes so erheblich nach, daß sie bei den niedrigen Wasserständen kaum mehr die Selbstkosten deckten. Die Frachtraten für Güter gingen zwar im Herbst wieder höher, weil größeres Angebot in Zucker und Getreide zu verzeichnen war und weil infolge des Niederganges verschiedener Industrien auch wohl mehr solche Waren auf den Fluß kamen, welche sonst bei Hochkonjunkturen nur den Bahnweg suchen. Die Höhe der Frachtraten entsprach aber auch hier im Herbst nicht den für sie aufgewandten Mühen und Kosten. Das Berggeschäft war von den beiden Eingangsplätzen Stettin und Hamburg während des ganzen Jahres lebhaft. Die Frachtraten steigerten sich aber nur dann, wenn durch Mangel an entsprechendem Kahnraum an den Seeplätzen oder an fehlendem Ableichterraum auf der Oder erhöhte Kahnmieten (Anteilfrachten) gezahlt werden mußten. Die Erhöhungen, welche im Monat Juli und dann in den Herbstmonaten stattfanden, brachten aus den vorgesagten Gründen nicht den vollen Ersatz für Aufwendungen.

Die Oderspreewasserstraße, welche den Wasserverkehr mit Berlin und der Elbe verbindet, ist auch in diesem Jahre weiter notleidend geblieben, wenigstens in dem der Oder zugelegenen Teile von Große Tränke bis nach Fürstenberg. Zwar hat sich der Schleusenrang, dank der neu angelegten Schleusen, nie zu einer derartigen Kalamität wie früher mehr ausbilden können, doch ist für die gesamte Strecke des Kanals selbst hinsichtlich seines Ausbaues und seiner Vertiefung bislang nichts getan worden. Die Tauchtiefe der Frachtschiffe ist immer noch auf 1,50 m beschränkt, während eine Tauchtiefe von 1,75 m die behördlichen Verheißungen von früher gewährleisteten.

Berlin-Mecklenburger Schiffahrtsverkehr.

Die Schiffahrt zwischen Berlin und Mecklenburg hatte gleich zu Anfang des Berichtsjahres unter den Folgen der geringen Ernte des Vorjahres zu leiden, namentlich was die Verladungen an Getreide und Mehl nach Berlin betrifft. In umgekehrter Richtung fehlte es ebenfalls an Transporten in Mais und anderen Futterartikeln, sowie infolge der allgemein gedrückten und unsicheren Geschäftslage und des Stockens der industriellen Tätigkeit auch an anderen Gütern. Nach der Ernte wurde das Angebot von Mecklenburg nach Berlin größer; jedoch hatte die Schiffahrt mit den sehr mißlichen Wasserverhältnissen auf der Havelstrecke zwischen Bredereiche und der Einmündung der Wentowgewässer zu kämpfen, da diese Strecke in unreguliertem Zustande sich befindet und im Herbst eine verhältnismäßig sehr geringe Fahrtiefe aufwies.

Verkehr auf dem Teltowkanal.

Der Verkehr auf dem Teltowkanal befand sich im Berichtsjahre, dem zweiten Betriebsjahre des Kanals nach seiner Fertigstellung, naturgemäß noch im Anfange der Entwicklung. Eine nennenswerte Entlastung der Berliner Wasserstraßen ist bisher noch nicht eingetreten, da der Durchgangsverkehr von der Elbe zur Oder und umgekehrt aus mancherlei Gründen den Weg durch Berlin noch bevorzugt. Dagegen beginnt der Ortsverkehr, das heißt die Verfrachtung nach den am Kanal selbst belegenen Ortschaften und nach den dort entstehenden gewerblichen Anlagen, sich in bemerkenswertem Maße zu heben. Seit dem 1. April 1907 finden regelmäßige Verkehrsanschreibungen statt. Zwar war schon vorher in beschränktem Umfange unter gewissen Bedingungen die Fahrt nach dem Teltowkanal freigegeben, doch sind hierüber bestimmte Angaben nicht gesammelt worden. Der eigentliche Anfang des Vollbetriebes ist vom 1. April 1907 an zu rechnen. Von diesem Tage bis zum 31. Dez. 1907 wurden im ganzen 314 172 t in 1408 Fahrzeugen im Orts- und Durchgangsverkehr befördert. Schätzungsweise kann der Gesamtverkehr während des ganzen Jahres 1907 auf etwa 350 000 t in 1630 Schiffen angenommen werden. In der Zeit vom 1. Jan. bis 31. Dez. 1908 sind 564 815 t in 2609 Schiffen gezählt worden, so daß im zweiten Betriebsjahre ein Zugang von etwa 200 000 t gegenüber dem ersten Jahre eingetreten ist. Im einzelnen verteilt sich dieser Verkehr wie folgt:

A. Ortsverkehr.

I. Eingangs-Güterverkehr		
a) von der Havel zum Kanal . .	317 615 t	
b) von der Spree zum Kanal . .	172 930 „	
zusammen: Eingang	490 545 t	
II. Ausgangs-Verkehr		
a) Havelwärts	2 422 t	
b) Spreewärts	18 556 „	
zusammen: Ausgang	20 978 t	
Also Gesamt-Ortsverkehr		511 523 t

B. Durchgangsverkehr.

I. Richtung Havel-Spree (Bergfahrt) .	11 546 t	
II. Richtung Spree-Havel (Talfahrt) .	41 746 „	
zusammen: Durchgang	53 292 t	
Mithin Gesamtverkehr wie oben		564 815 t

Die Eingangsgüter waren in der Hauptsache Kohlen, Ziegelsteine und sonstige Baustoffe und verarbeitetes Eisen, die Ausgangsgüter im wesentlichen Nebenprodukte der Gasgewinnung und in geringen Mengen auch Baustoffe, Eisenkonstruktionen und landwirtschaftliche Erzeugnisse. Die Durchgangsgüter setzten sich zusammen aus Kohlen, Baustoffen, Hölzern, Petroleum, auch kleinen Mengen von Mauersteinen und sonstigen Baustoffen, Zucker, Reis, Kaffee, landwirtschaftlichen Erzeugnissen und dergleichen. Der Verkehr in den Häfen bestand in der Hauptsache aus Eingangsgütern. In runden Zahlen verteilte er sich auf die wichtigsten Häfen etwa wie folgt:

Groß-Lichterfelde	rd.	74 000 t
Steglitz	„	35 000 „
Hafen Gasanstalt Mariendorf (fast nur Kohlen)	„	230 000 „
Tempelhof	„	62 000 „
Britz-West	„	25 000 „

Außer den 2608 beladenen Schiffen im Orts- und Durchgangsverkehr wurden noch 348 leere Güterschiffe und 28 Dampfer durch den Kanal befördert. Die Machnower Schleuse war an 312 Tagen in Betrieb. Es fanden im ganzen 2750 Schleusungen statt. Schiffsunfälle haben sich im Bereiche des Teltowkanals während des Berichtsjahres nicht ereignet.

Personenschiffahrt.

Ueber die Personenschiffahrt auf der Spree und Havel im Berichtsjahre teilt die Spree-Havel-Dampfschiffahrtsgesellschaft „Stern“ folgendes mit:

Die Personenschiffahrt auf der Spree und Havel wies eine stetige Zunahme der Frequenz auf. Mit Fahrscheinen wurden von der Gesellschaft im regelmäßigen Verkehr insgesamt 2 670 908 Personen gegen 1 393 912 im Vorjahre befördert. Die Zahl der zu Sonderfahrten gestellten Fahrzeuge betrug 856 gegen 745 im Jahre vorher. Der regelmäßige Verkehr wurde auf der Oberspree vom 3. Mai bis einschließlich 20. Sept., auf der Havel vom 1. Mai bis einschließlich 18. Okt. und auf dem Tegeler See vom 8. Febr. bis einschließlich 28. Dez. 1908 unterhalten. Die Witterung, von der die Personenschiffahrt ganz und gar abhängig ist, war im Frühjahr wenig günstig; das Pfingstgeschäft fiel fast gänzlich aus. Dagegen brachte der Sommer ziemlich gutes Wetter bis auf sieben größtenteils verregnete Sonntage in den Monaten Juli und August. Eine natürliche Folge dieser verregneten Sonntage war ein erheblicher Einnahmeausfall, da ein einziger verregneter Sonntag einen so bedeutenden Ausfall ergibt, daß er selbst durch vier bis fünf gute Werktage nicht eingeholt werden kann. — Auf allen Linien

war eine Zunahme der Frequenz zu verzeichnen; nur hinsichtlich der Gesellschaftsausflüge machte sich die allgemein schlechte wirtschaftliche Lage insofern bemerkbar, als die Fabriken, Gewerkschaften usw. ihre bisherigen alljährlichen Ausflüge immer seltener machen. Trotz der Zunahme der Frequenzziffer und der dadurch bedingten Mehreinnahme wird der Gewinn von Jahr zu Jahr geringer. Der Grund liegt einmal in der Steigerung der Preise für alle Betriebsmaterialien, insbesondere des Preises für Koks, dann aber auch in den höheren Löhnen für die Schiffsbesatzung. Auch werden die Neubauten der Personenschiffe und Landungsbrücken, die sich für den Massenverkehr als vollkommen ungenügend erwiesen haben und durch neue größere und moderne Anlagen ersetzt werden müssen,

b. 125. Gesamtverkehr auf den Berlin-Charlottenburger Wasserstraßen in den Jahren 1906—1908 nach Gruppen geordnet.

Warengattungen		Berlin[1]						Charlottenburg[2]			
		angekommene Güter zu		abgegangene Güter zu		durchgegang. Güter zu		angekommene Güter zu		abgegang. Güter zu	
		Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t
Erde, Lehm,	1906	126 460	1 787 615	33 069	119 849	51 108	43 133	253 321	410 095	1 448	4 782
Sand, Kies	1907	132 977	1 395 814	58 119	202 847	29 233	80 195	102 422	402 783	2 227	3 171
	1908	141 980	1 117 895	210 738	33 850	33 230	41 242	85 206	401 320	—	938
Steine, Dach-	1906	1 844 550	678 141	19 139	23 484	153 534	194 506	390 834	669 529	—	—
ziegel, Ton-	1907	993 231	541 582	14 916	15 971	119 142	172 324	241 591	518 572	195	—
röhren	1908	814 211	309 373	14 789	16 618	140 164	66 385	195 989	770 530	696	190
Stein- und	1906	661 606	520 033	10 466	18 433	177 115	352 020	85 602	185 336	6 773	1 287
Braunkohlen	1907	800 828	410 646	8 063	11 536	270 652	314 557	178 248	133 255	385	—
	1908	835 841	408 457	8 763	8 820	247 668	418 902	230 555	141 776	150	550
Sonstige Er-	1906	3 370	633	443	1 951	40 844	1 313	1 269	—	—	—
zeugnisse des	1907	1 544	472	445	1 574	36 841	408	870	627	—	—
Bergbaus	1908	1 716	131	544	1 100	31 113	3 448	345	—	—	—
Rohstoffe für	1906	223 312	28 277	24 099	53 398	59 599	11 891	1 838	1 806	839	230
die Industrie	1907	189 763	19 275	19 583	35 940	45 791	6 034	1 343	1 383	—	—
	1908	170 040	16 552	22 599	38 343	54 728	10 670	2 298	5 716	—	—
Industrie-Er-	1906	224 522	280 926	75 670	92 934	259 595	70 685	66 695	41 977	6 455	519
zeugnisse	1907	205 933	256 501	72 021	96 319	259 694	52 843	47 467	22 979	3 735	555
	1908	191 518	154 467	65 739	98 364	247 120	48 892	49 733	22 037	3 914	1 628
Düngemittel	1906	15	241	109 131	4 436	11 789	7 856	—	—	3 480	2 667
	1907	.	.	100 381	6 654	4 304	5 079	—	—	2 940	2 761
	1908	10	.	38 443	5 860	756	4 813	—	—	2 312	5 841
Erzeugnisse	1906	516 984	195 666	27 623	82 115	86 667	214 076	5 058	5 377	225	—
des Land- u.	1907	494 684	168 427	19 758	67 194	104 480	143 624	11 073	1 847	85	150
Gartenbaues,	1908	413 034	178 850	18 406	89 573	96 234	127 811	29 236	6 761	963	210
Viehzucht u. Fischerei											
Bau- und	1906	288 720	59 248	7 637	13 048	62 832	37 059	4 517	86 625	225	—
Brennholz	1907	239 131	34 511	6 342	8 115	65 910	37 454	3 657	65 822	—	—
	1908	200 942	24 631	5 050	5 760	54 317	24 973	7 860	78 154	328	68
ammen	1906	3 889 539	3 550 780	307 277	409 648	903 083	932 539	809 134	1 400 745	19 445	9 485
	1907	3 058 091	2 827 228	299 628	446 150	936 047	812 518	586 671	1 147 268	9 567	6 637
	1908	2 769 292	2 210 356	385 072	298 287	905 330	747 136	601 222	1 426 294	8 363	9 425

[1]) In den Zahlen von Berlin ist auch der Schiffsverkehr von Rixdorf enthalten. — [2]) Die durch Charlottenburg ngenen Güter sind im Berliner Verkehr bereits enthalten und daher nicht besonders aufgeführt.

alljährlich kostspieliger und erfordern eine höhere Verzinsung. Die Instandhaltung der Schiffe, die selten über vier bis fünf

Tab. 126. Gesamtverkehr auf den Berlin-Charlottenburger Wasserstraßen im Jahre 1908 (nach den Warenklassen der Reichsstatistik geordnet).

Lfde. No.	Bezeichnung der Güter	Berlin						Charlottenburg			
		angekommen zu		abgegangen zu		durchgegangen zu		angekommen zu		abgegangen zu	
		Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t	Berg t	Tal t
1	Düngemittel aller Art	10	—	38 443	5 860	756	4 813	—	—	2 312	5 841
2	Lumpen aller Art	887,5	205	—	7 016,5	220	2	9	—	—	—
3	Knochen	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4	Rohe Baumwolle	68,5	—	29	513	219	—	—	—	—	—
5	Soda	2 090,5	808	698	984,5	387	—	—	—	—	—
	Farbholz	1 253	76	132,5	49	58	—	75	—	—	—
7	Knochenkohle, Knochenmehl	—	25	—	48	30	—	—	—	—	—
	Salpeter- Salz-, Schwefelsäure	5556	1 523,5	1 811,5	663	35 132	608	—	2 927	—	68
9	Roh- und Brucheisen	55 103,5	3 620,5	3 227,5	4 119,5	23 127	6 013	1 225	5 025	—	—
10	Andere unedle Metalle, roh und als Bruch	40 718,5	11 037	15 879,5	16 459,5	16 160	3 449	415	559	—	—
11	Verarbeitetes Eisen aller Art	11 341	5 089	814,5	5 836	1 409	318	—	904	80	—
12	Zement, Traß, Kalk	40 489,5	110 039	3 148	13 346	13 494	9 680	1 249	15 567	—	—
13	Erde, Lehm, Sand, Kies, Kreide	141 980,5	1 117 894.5	210 738,5	33 849,5	33 230	41 242	85 206	401 320	—	938
14	Eisenerz	6	—	—	—	—	101	—	—	—	—
15	Andere Erze	88	—	—	95	19 289	303	—	—	—	—
16	Flachs, Hanf, Hede, Werg	2 898,5	65	2 095	1 902,5	13 117	21	—	—	—	—
17	Weizen und Spelz	36 669	323,5	1 852	1 413	21 400	299	—	—	—	—
18	Roggen	53 917	8 488,5	3 633	8 301	2 939	3 982	150	582	350	—
19	Hafer	22 928,5	48 617,5	20	6 824,5	201	5 953	53	3 185	—	—
20	Gerste	31 555	50 979,5	2 236	8 132,5	9 705	6 607	5 879	863	150	110
21	And. Getreide u. Hülsenfrüchte	34 278,5	2 495,5	1 404	5 012,5	6 906	1 248	20 533	1 797	408	100
22	Oelsaat	1 168	193,5	198	281,5	3 411	198	—	—	—	—
23	Stroh und Heu	2 903	174	4	45	—	—	2 586	214	—	—
24	Kartoffeln	437,5	328,5	—	—	—	177	—	100	—	—
25	Obst, frisches und getrocknetes	25 280,5	473,5	129,5	654	—	—	—	—	—	—
26	Gemüse und Pflanzen	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
27	Glas und Glaswaren	786,5	10	728,5	1 0(5	352	1	20	—	—	—
28	Häute, Felle, Leder, Pelzwerk	9 284	111	821	5 374,5	1 230	191	—	—	—	—
29	Harte Stämme (Nutz-, Bau- und Schiffsholz)	11 481	310	774	173	3 276	202	539	17 192	70	58
30	Harte Schnittware	14 743,5	1 130	554	721,5	3 182	413	178	—	—	—
31	Harte Brennholzscheite	3 359	354	150	—	—	—	—	598	—	—
32	Weiche Stämme	39 005,5	1 972	844	644	4 184	21 108	2 924	16 759	258	10
33	Weiche Schnittware	107 964	3 892,5	2 263	3 247,5	42 276	2 759	3 979	37 579	—	—
34	Weiche Brennholzscheite	24 389	16 973	465	974	1 399	491	240	6 026	—	—
35	Reisig und Faschinen	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
36	Borke, Lohe	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
37	Fastage, Fässer, Kisten, Säcke	1 995,5	1 894,5	2 069	11 219,5	180	1 093	70	—	—	—
38	Holzwaren und Möbel	2 627	387,5	201	8 128	—	—	—	—	—	—
39	Instrumente, Maschinen und Maschinenteile	3 837	443	306,5	3 071,5	1 438	6 049	—	—	—	—
40	Bier	18 038	6 662	3 049,5	3 745,5	—	—	—	—	—	—
41	Branntwein	6	2,5	—	40	—	—	—	—	—	—
42	Wein	10 109,5	157,5	170	335	101	—	—	—	—	—
43	Fische, auch Heringe	13 315,5	31	28	218,5	91	—	—	—	—	—
44	Mehl und Mühlenfabrikate	82 204	46 001,5	2 531	32 287,5	29 142	4 319	35	—	—	—
45	Reis	5 823	30	57	98	4 831	—	—	—	—	—
46	Salz	592	—	268	99	431	—	—	—	—	—
47	Kaffee, Kaffeesurrogate, Kakao	19 350,5	110,5	2 801,5	4 970,5	1 788	—	—	20	—	—
48	Zucker, Melasse, Sirup	70 295	20 398,5	476	13 739,5	641	104 806	—	—	—	—
49	Rohtabak	259	10	28	—	506	—	—	—	—	—
50	Fette Oele und Fette	72 000,5	1 613,5	3 330,5	10 185	14 944	1 206	574	132	—	—
51	Petroleum u. andere Mineralöle	1 030	131	276	906,5	11 393	3 044	345	—	—	—
52	Steine und Steinwaren	15 052,5	6 965,5	12 340	5 501	63 410	156 094	8 048	7 317	696	190
53	Steinkohlen	783 191	403 624	2 987	5 404	200 671	337 603	206 612	139 889	—	250
54	Koks	52 378	2 964	5 494	2 880	2 519	1 610	23 943	1 438	150	300
55	Braunkohlen	272	1 869	282	534	44 478	79 689	—	449	—	—
56	Torf	—	—	—	2	—	—	—	—	—	—
57	Teer, Pech, Harze aller Art, Asphalt	21 674	423	645,5	3 761	6 813	12 431	43 681	1 282	2 205	797
58	Lebendes Vieh	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
59	Mauersteine u. Fliesen aus Ton, Dachziegel und Tonröhren	769 158	302 408	2 449	11 117	76 754	10 291	187 941	763 213	—	—
60	Tonwaren, Steingut, Porzellan	1 631	751,5	12	1 621	51 892	1 543	—	—	600	—
61	Wolle, roh	467,5	19	92	317,5	326	10	—	—	—	—
62	Alle sonstigen Gegenstände (Chemikalien, Papier, Farbstoffe usw.)	71 336,5	26 251,5	52 055	44 560	135 892	17 169	4 713	1 357	1 029	763
	1908:	2 769 292	2 210 356	385 072	298 287	905 330	747 136	601 222	1 426 294	8 363	9 425

Monate im Betriebe bleiben und den übrigen Teil des Jahres stillliegen müssen, die hohen Pachten für Landungsstellen, Wasserzinsen, Räumungskosten usw. werden ebenfalls immer teurer. Demgegenüber sollen aber die Preise für die Beförderung des Publikums, die auf den hiesigen Gewässern schon sehr niedrig sind, keine Erhöhung erfahren.

Güterverkehr auf den Berlin-Charlottenburger Wasserstraßen.

Ueber den Güterverkehr auf den Wasserstraßen in Berlin und Charlottenburg geben wir wieder, wie in den Vorjahren, nach den Mitteilungen der Ministerial-Baukommission in Berlin vorstehende Zusammenstellung (s. Tab. 125 u. 126 S. 539 u. 540).

168. Personenverkehr auf der Berliner Stadt- und Ringbahn.

Der Verkehr auf der Stadt- und Ringbahn hat zwar im Berichtsjahre wiederum eine Steigerung erfahren, aber sich nicht in der gleichen stetigen Weise, wie in den Vorjahren, entwickelt. Denn im Personenverkehr betrug die Frequenzzunahme im Berichtsjahre nur 312 000, während sie sich im Jahre 1907 auf 10 357 000 und im Jahre 1906 auf 13 893 000 belief. Im übrigen waren auch im Berichtsjahre wieder die Benutzung und die Zunahme des Verkehrs der zweiten Wagenklasse in den Wintermonaten am stärksten, während in den Sommermonaten die dritte Klasse eine stärkere Frequenz aufwies.

Tab. 127. Personenverkehr auf der Stadtbahn.

Personen (in Tausenden)	1906	1907	1908
in der zweiten Wagenklasse .	21 851	24 187	24 101
in der dritten Wagenklasse .	116 674	124 695	125 093
Zusammen . . .	138 525	148 882	149 194

Tab. 128. Anzahl der im inneren Personenverkehr der Berliner Stadt- und Ringbahn in zweiter Wagenklasse auf einfache und Zeitkarten zurückgelegten Fahrten[1]) (in Tausenden).

	I. Vierteljahr	II. Vierteljahr	III. Vierteljahr	IV. Vierteljahr	Jahressumme
1906	5847	5481	4411	6112	21 851
1907	6510	6076	4892	6709	24 187
1908	6438	6155	4709	6799	24 101

[1]) Die auf Kinderfahrkarten abgefertigten Personen sind voll (als ganze Personen) gerechnet. Bei den Zeitkarten (einschließlich für Schüler und Eisenbahnbeamte) sind für jeden Tag der Gültigkeitsdauer zwei Fahrten gerechnet.

Tab. 129. Anzahl der im inneren Personenverkehr der Berliner Stadt- und Ringbahn in dritter Wagenklasse auf einfache, Zeit- und Arbeiter-Karten zurückgelegten Fahrten[1]) (in Tausenden).

	I. Vierteljahr	II. Vierteljahr	III. Vierteljahr	IV. Vierteljahr	Jahressumme
1906	26 679	29 095	30 552	30 348	116 674
1907	29 940	31 192	31 960	31 603	124 695
1908	30 035	32 104	31 525	31 429	125 093

[1]) Die auf Kinderfahrkarten abgefertigten Personen sind voll (als ganze Personen) gerechnet. Bei den Zeitkarten (einschließlich für Schüler und Eisenbahnbeamte und Arbeiter) sind für jeden Tag der Gültigkeitsdauer zwei Fahrten, bei den Arbeiterwochenkarten je 12 Fahrten gerechnet.

169. Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn.

Während der Personenverkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn in der ersten Hälfte des Berichtsjahres eine erhebliche Zunahme gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahres aufwies, zeigte sich im Hochsommer eine Abschwächung des Verkehrszuwachses und in den letzten Monaten sogar ein Rückgang. Die Ursachen hierfür lagen, außer in dem Niedergange der industriellen Tätigkeit, insbesondere im Baugewerbe, vornehmlich in dem Wettbewerbe der am 1. Okt. des Berichtsjahres dem Betriebe übergebenen Strecke der Hoch- und Untergrundbahn Leipzigerplatz—Spittelmarkt und der im Juli eröffneten städtischen Bahnlinie Zentralviehhof—Virchowkrankenhaus bezw. Stettiner Bahnhof.

In den einzelnen Monaten des Berichtsjahres wurden an Personen befördert (in Millionen):

Tab. 130. Verkehr auf der Großen Berliner Straßenbahn.

	Jan.	Feb.	Mrz.	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahressumme
1906	28,7	27,6	30,6	30,4	30,7	29,5	28,9	29,0	30,5	33,4	30,7	32,6	362,6
1907	27,6	27,3	31,6	31,4	32,5	30,7	29,8	31,7	32,4	35,6	32,5	34,5	377,6
1908	31,3	31,7	33,8	33,9	34,3	33,4	31,0	32,3	33,3	36,1	32,1	34,0	397,2

170. Verkehr auf der Hoch- und Untergrundbahn.

Die Anzahl der auf der Hoch- und Untergrundbahn beförderten Personen weist im Berichtsjahre eine Steigerung auf von 2,9 Mill. Personen gegenüber 4,1 im Jahre 1907 und 3,5 im Jahre 1906. Mit Ausnahme des Februar war in allen übrigen Monaten des Berichtsjahres die Zahl der beförderten Personen größer als in den entsprechenden Monaten des Vorjahres. Eine ganz besonders starke Zunahme trat in den Monaten Oktober, November, Dezember nach der erfolgten Inbetriebnahme der Strecke Leipzigerplatz—Spittelmarkt in die Erscheinung; allein im Dezember betrug die Zunahme gegenüber dem Dezember des Vorjahres 904 352.

Tab. 131. Anzahl der auf der Berliner Hoch- und Untergrundbahn nebst Flachbahn Warschauer Brücke—Viehhof beförderten Personen.

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahressumme
1905	3 277 566	2 986 571	3 377 369	3 315 545	2 298 276	3 947 281	2 719 494	2 691 882	2 993 106	2 853 300	3 328 004	3 644 812	37 992 815
1906	3 473 688	3 268 071	3 623 410	3 500 557	3 425 654	3 290 117	2 965 271	2 999 821	3 373 304	3 816 911	3 714 621	4 096 775	41 548 190
1907	3 988 349	3 912 584	4 225 038	3 910 014	3 877 909	3 469 960	3 168 584	3 262 516	3 600 199	3 989 017	3 905 188	4 363 091	45 672 449
1908	4 014 972	3 885 073	4 260 587	4 099 311	3 958 028	3 620 986	3 203 493	3 404 280	3 615 124	4 620 508	4 696 571	5 267 443	48 646 376

171. Omnibusverkehr.

Die Allgemeine Berliner Omnibus-Gesellschaft, welche im Jahre 1907 gegenüber dem Jahre 1906 ungefähr 5,5 Millionen Personen mehr beförderte, hat im Berichtsjahre einen Verkehrsrückgang von 19,9 Millionen Personen erlitten. Dieser Verkehrsrückgang, der sich so ziemlich gleichmäßig über die einzelnen Monate des Berichtsjahres verteilt, dürfte mit der mehrmaligen

Aenderung, insbesondere der Erhöhung der Tarife in Verbindung stehen.

Im einzelnen wurden von der Allgemeinen Berliner Omnibus-Gesellschaft an Personen befördert:

Tab. 132. Omnibusverkehr.

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahress.
1906	9 136 433	8 914 401	10 185 577	10 166 723	10 956 603	10 760 224	10 889 596	11 288 865	11 713 245	12 025 009	11 077 944	11 134 897	128 249 517
1907	10 497 073	9 193 606	11 299 337	11 284 845	11 959 978	11 493 735	11 187 793	11 544 963	11 628 846	12 125 485	10 541 724	11 029 599	133 786 984
1908	7 362 312	7 625 058	8 058 825	7 980 860	8 671 576	9 933 494	10 072 737	10 737 521	10 943 890	11 382 860	10 126 468	10 950 032	113 845 633

172. Droschkenverkehr.

Am Schlusse des Berichtsjahres sind in Groß-Berlin (d. h. im Landespolizeibezirk Berlin) vorhanden gewesen:

Pferdedroschken	Droschken I. Kl. mit Fahrpreisanzeiger . .	6826
	„ II. „ ohne „ . .	184
	Gepäckdroschken	272
Automobildroschken		1301
	Gesamtzahl	8583

Die Zahl der Fuhren, die den Droschken von den Berliner Bahnhöfen aus zufielen, ist im Berichtsjahre wiederum zurückgegangen. Auch im Berichtsjahre zeigt der Reisemonat August die größte, der Februar die kleinste Ziffer. Die durchschnittliche Fuhrenzahl im August ist ungefähr dreimal so groß, als die entsprechende Zahl im Februar, beim Stettiner Bahnhof sogar ungefähr fünfmal so groß.

Tab. 133. Zahl der Droschkenfuhren von den Berliner Bahnhöfen aus.

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Im ganzen
Friedrichstr.-Bhf.	8 235	7 153	7 207	8 974	8 515	11 767	12 235	12 989	10 390	10 856	7 165	7 931	113 417
Anhalter „	9 158	8 360	10 931	12 899	12 671	16 380	18 418	25 688	19 757	14 134	9 721	10 539	168 656
Stettiner „	5 730	5 150	5 578	7 667	7 360	10 064	16 138	26 714	14 136	10 512	6 041	6 899	121 989
Lehrter „	7 384	6 825	7 702	8 964	8 604	11 300	12 559	16 505	12 373	10 780	7 433	8 469	118 898
Potsdamer „	4 970	4 369	4 691	5 734	5 699	7 250	8 363	10 241	8 421	6 674	4 257	4 923	74 992
Alexanderplatz „	1 206	920	1 062	1 405	1 327	1 929	2 503	3 538	1 801	1 523	1 007	1 165	19 386
Schlesischer „	1 431	1 187	1 488	2 038	1 800	2 474	3 002	4 043	2 450	2 330	1 371	1 541	25 155
Görlitzer „	1 246	986	1 015	1 375	1 209	1 991	2 768	3 986	2 099	1 652	1 013	1 152	20 492
Zusammen 1908	39 360	34 950	39 674	49 056	47 185	63 155	75 986	103 704	70 827	58 461	38 008	42 619	662 985
Zusammen 1907	42 254	36 801	45 931	49 662	56 823	60 269	78 351	104 513	72 957	60 113	37 867	45 163	690 704
Zusammen 1906	44 181	37 617	43 978	57 845	53 911	75 455	85 495	113 154	79 596	61 329	42 260	49 089	743 910

XIII. Versicherungswesen.

173. Feuerversicherung.

Allgemeines.

Während des Berichtsjahres hat das deutsche Feuerversicherungsgeschäft zwar eine ruhige Fortentwicklung gezeigt, aber die Ungunst der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse hat sich doch hinsichtlich der natürlichen Vermehrung der Zahl der Risiken und Erhöhung der Wertsummen — und das gilt für alle Risikogattungen — recht schwer fühlbar gemacht.

Zahl der Schäden.

Damit steht in Verbindung eine Vermehrung nicht nur der Anzahl der Brandschäden, sondern auch eine Erhöhung der Gesamtschadenziffer überhaupt. Die Vermehrung der Brandschädenzahl ist zurückzuführen auf das unverkennbar immer mehr hervortretende Bestreben des Publikums, dem Begriff „Brandschaden“ eine erweiterte Bedeutung zu geben; es kommen Schäden zur Anmeldung, die im Sinne des Versicherungsvertrages als eigentliche Brandschäden nicht bezeichnet werden können. Was aber das Wachsen der Schadenziffer anlangt, so hat dies seinen Grund sowohl in der Anhäufung von Versicherungswerten an einer Stelle oder in einem Lokal (Speicher, Warengeschäfte, Fabriklager), als auch in der Vermehrung und Anwendung von Einrichtungen, welche die Entstehung eines Schadenfeuers verursachen und der Entwicklung eines solchen Vorschub leisten. Als recht verlustbringend erwiesen sich die landwirtschaftlichen Objekte; dies gilt in gleichem Maße von den großen Betrieben, wie von den kleinen Wirtschaften selbst dann, wenn technische Gewerbe mit ihnen nicht verknüpft sind, so daß etwaige Klagen aus diesen Interessentenkreisen über die zu hohen Prämien als unberechtigt bezeichnet werden müssen. An Ortsbränden sind — außer dem katastrophalen Brande von Donaueschingen — mehrere zu verzeichnen gewesen, welche größere Ausdehnung angenommen haben, als selbst bei leichter und zusammenhängender Bauart in Anbetracht der heutigen Lösch- und Rettungseinrichtungen als wahrscheinlich hätte angenommen werden können. Die Dachraumbrände, die besonders im ersten Halbjahr recht zahlreich waren, und die in Berlin der Sozietät und in den Vororten den Privatgesellschaften ganz erhebliche Verluste verursacht haben, ließen erst seit September einen Rückgang in der Zahl erkennen. Angenehm fiel es auf, daß die elektrischen Stromleitungen und Anlagen, obwohl deren Ausdehnung stetig und ganz beträchtlich zunimmt, keine Steigerung der Zahl der dadurch verursachten Brände erkennen ließ. Dagegen verursachten — abgesehen von den eigentlichen Warenhäusern, die während des Berichtsjahres nennenswerte Schäden nicht geliefert haben — immer wieder die Konfektions-, Putz- und Modewarengeschäfte den Feuerversicherungsgesellschaften empfindliche Verluste; von den industriellen Risiken jeglicher Art gilt das gleiche. Ganz besonders schwere Verluste brachte die Holzindustrie; aber auch Ziegeleien wurden in auffallendem Umfange von Bränden betroffen.

Tarif.

Der Minimalprämientarif bewährte sich in recht erfreulicher Weise; immer mehr trat zutage und wurde auch von den Versicherungsnehmern anerkannt, daß er nicht sowohl dem Versicherer eine der Gefahr angemessene Prämie sichert, sondern auch günstig für die Versicherungsnehmer wirkt, insofern er Anregung gibt, die Geschäfts- und Betriebsanlagen feuersicherer einzurichten und auszugestalten, als es vordem der Fall war, und

durch Einrichtung von Brandmauern und Herstellung räumlicher Trennungen die feuergefährlichen Betriebe zu isolieren. Davon machten die Versicherungsnehmer denn auch in stetig wachsendem Maße Gebrauch; denn sie hatten erkannt, daß die infolge Brandes verursachte Betriebsunterbrechung ihnen Schaden zufügt, der dem durch Feuer und dessen Folgewirkungen verursachten mindestens gleich zu erachten ist, diesen vielfach sogar erheblich übersteigt. Der Tarif wirkt also nicht nur zweckmäßig im Sinne derer, die ihn geschaffen haben, sondern auch im Sinne der Versicherungsnehmer; namentlich auch in der Hinsicht, daß bei Durchführung der durch die Tarifbestimmungen gegebenen Hinweise den Versicherungsnehmern vielfach wesentliche Vorteile durch niedrigere Bemessung von Prämien einzelner Komplexe erwachsen.

174. Lebensversicherung.

Lebensversicherung.

Die rückläufige Lage, in der sich Handel und Industrie seit einiger Zeit befinden, hat alle Gebiete des Geschäftslebens nachteilig beeinflußt, zumal sich zu der wirtschaftlichen Depression noch bedeutende Ereignisse politischer Natur gesellten, welche zur Zurückhaltung und Vorsicht mahnen. Im Versicherungsbetrieb haben diese Einflüsse einerseits eine Erschwerung der Neuakquisition, andererseits ein größeres Storno in dem bereits vorhandenen Versicherungsbestand zur Folge gehabt. Daher kommt es, daß auch die Berliner Lebensversicherungsgesellschaften im Berichtsjahre trotz Anspannung aller Kräfte und Aufwendung erheblicher Kosten den im Vorjahre erzielten Reinzuwachs an Versicherungen nicht erreichten. Gegen Ende des Berichtsjahres ist bedauerlicherweise infolge eines vom Verbande der Aerzte Deutschlands zur Wahrung ihrer wirtschaftlichen Interessen begonnenen Streiks eine Trübung des bisherigen guten Einvernehmens zwischen den Versicherungsgesellschaften und den von ihnen verwendeten Vertrauensärzten eingetreten, welche die Ausführung der gestellten Versicherungsanträge vielfach erschwerte und hemmend auf den Erwerb neuer Versicherungen einwirkte. Die Sterblichkeit hat sich durchweg in normalen Grenzen gehalten, so daß alle Gesellschaften wieder einen erheblichen Sterblichkeitsgewinn zu verzeichnen hatten. Auch der Zinsgewinn gestaltete sich günstig, da eine rückläufige Bewegung des Zinsfußes für Hypothekenanlagen sich nur sehr langsam bemerkbar machte und der Gewinn in diesem Jahre nicht durch hohe Abschreibungen auf Wertpapiere wie im Vorjahre geschmälert wurde. Das finanzielle Ergebnis des Berichtsjahres hielt sich mindestens auf der Höhe des vorjährigen.

Volksversicherung.

Die Volksversicherung schreitet in ihrer Entwicklung unaufhaltsam vorwärts. Besonders die großen, diese Versicherungsart betreibenden Gesellschaften hatten auch im Berichtsjahre wieder ein großes Neugeschäft aufzuweisen. Da die Gesellschaften

andererseits bestrebt sind, durch Einführung liberaler Bedingungen und Vervollkommnung des Inkassoapparates den Policeverfall, der bei der Volksversicherung aus natürlichen Gründen häufiger, als bei der größeren Lebensversicherung eintritt, einzuschränken, so ist alljährlich ein stattlicher Reinzuwachs des Versicherungsbestandes zu verzeichnen. Die finanziellen Ergebnisse dieses Versicherungszweiges sind im Berichtsjahre durchaus zufriedenstellend gewesen.

Erlebensfallversicherung.

Auf die wenig rentable Erlebensfallversicherung legen die meisten der in Berlin ansässigen Gesellschaften schon seit Jahren keinen besonderen Wert; infolgedessen macht sich insgesamt ein langsames, aber stetiges Zurückgehen in dem Versicherungsbestande bemerkbar, indem die Neuerwerbungen bei weitem nicht genügen, um die in dem vorhandenen alten Bestande von Jahr zu Jahr in immer höherem Maße entstehenden Lücken infolge natürlichen Ablaufs zahlreicher Versicherungen bei Lebzeiten auszufüllen.

Rentenversicherung.

Der Zugang an Rentenversicherungen hat trotz der allgemeinen Geldknappheit eine Steigerung gegen das Vorjahr erfahren, die zum Teil auf die nach und nach in sehr fühlbarer Weise eingetretene Verteuerung der Lebensführung zurückzuführen ist, welche kleinere Kapitalisten zwecks Erzielung eines höheren Zinserträgnisses zwingt, ihre Kapitalien mehr als früher in Leibrenten anzulegen. Ein Gewinn aus der Sterblichkeit ist nur vereinzelt, gewissermaßen zufällig zu verzeichnen. Der Bewegung auf Reform der Rechnungsgrundlagen für die Leibrentenversicherung, insbesondere auf Einführung getrennter Tarife für die beiden Geschlechter haben sich im Berichtsjahre weitere Gesellschaften angeschlossen. Ob dadurch endlich regelmäßige Gewinne aus dem Verlauf der Sterblichkeit sich erzielen lassen, muß dahingestellt bleiben.

175. Transportversicherung.

Schäden.

Nach den Seeunfall-Listen der hiesigen Klassifikationsgesellschaft „Germanischer Lloyd" stellten sich die Schäden in den Jahren 1907 und 1908 folgendermaßen:

1. Totalverluste für 1907 und 1908.

	Dampfer: Anzahl	Dampfer: Brutto-Tonnengehalt		Segelschiffe: Anzahl	Segelschiffe: Netto-Tonnengehalt
1908:	316	449 115	1908:	509	203 842
1907:	269	406 050	1907:	589	249 582
1908:	+ 47	+ 43 065	1908:	— 89	— 45 740

2. Beschädigungen für 1907 und 1908.

	Dampfer:		Segelschiffe:
1908:	6 310	1908:	1 866
1907:	6 357	1907:	1 937
1908:	— 47	1908:	— 71

Diese Statistik zeigt, daß bei den Dampfern die Totalverluste im Berichtsjahre nach Zahl und Tonnengehalt höher gewesen sind als im Vorjahre, während sich die Beschädigungen der Anzahl nach fast auf der gleichen Höhe gehalten und die Totalverluste bei den Seglern nach Zahl und Tonnengehalt, sowie die Beschädigungen der Zahl nach vermindert haben.

In der Seeversicherung ist im allgemeinen infolge der ungünstigen Konjunktur ein Prämienrückgang eingetreten. Eine Verminderung der Schäden ist dagegen nicht zu verzeichnen, so daß die Seeversicherung, deren Resultate bereits im Vorjahre sehr ungünstig waren, immer mehr in eine Notlage hineingerät. Die Prämien für eine große Anzahl von Geschäften sind zurzeit auf einem so niedrigen Standpunkt angelangt, daß die Gesellschaften nicht länger imstande sein dürften, das Risiko zu diesen Prämien weiter zu tragen. Es machen sich auch bereits ernstliche Bestrebungen geltend, eine Verbesserung dieser Verhältnisse herbeizuführen. Die Kaufmannschaft, die an der Erhaltung einer soliden Assekuranz das größte Interesse hat, trägt an der schlechten Lage des Transportversicherungsgeschäfts einen Teil der Schuld mit. Begünstigt durch eine gewisse unsolide Konkurrenz, welche — wie die in diesem Jahre in Konkurs geratene „Germania" — nur durch starke Prämienunterbietung und Einräumung weitgehender Zugeständnisse sich gegenüber den alten, eingeführten Gesellschaften zu behaupten vermochte, stiegen die Ansprüche der Versicherten immer weiter, und unter Berufung auf die „Kulanz" wurden auch ungerechtfertigte Schadensforderungen befriedigt. Diese sogenannte „Kulanz" bedeutet aber eine schwere Schädigung für die Versicherungsgesellschaften. Die schon im vorjährigen Bericht erwähnten, geradezu trostlosen Verhältnisse in verschiedenen Häfen der Westküste Südamerikas haben sich in diesem Jahre in fast noch verstärktem Maße wiederum bemerkbar gemacht. Die gesamte internationale Assekuranz hat sich daher zu umfassenden Schutzmaßregeln durch Erhebung hoher Zuschlagsprämien für den Einschluß des Diebstahlrisikos bei Transporten nach Häfen der Westküste Südamerikas veranlaßt gesehen. Leider fand diese Maßnahme, die für die Versicherer geradezu eine Lebensfrage bedeutet, eine starke Opposition in den Kreisen der Exporteure, die dieses Vorgehen als zu hart und für den Export prohibitiv wirkend bezeichneten. Die darauf zwischen den beteiligten Kreisen gepflogenen Verhandlungen führten dahin, daß die Versicherer in einem neuen Beschluß ihren Prämien und Bedingungen für Versicherung der Diebstahlsgefahr nach der Westküste eine mildere Form gaben. Aber nicht nur bei den Transporten nach der Westküste Südamerikas werden die Diebstahlschäden, die hier hauptsächlich in den lokalen Verhältnissen der Bestimmungshäfen ihren Grund haben, von den Beteiligten unangenehm empfunden, indem sie den Versicherern schwere Opfer

Seeversicherung.

auferlegen, sondern auch auf anderen Routen, insbesondere nach dem Orient und der Levante, wollen die Klagen wegen fortgesetzter Beraubungen und Diebstähle nicht aufhören. Es wäre daher sehr zu wünschen, wenn — die Versicherungsgesellschaften sind diesen Verhältnissen gegenüber machtlos — die Ablader ihren Einfluß bei den Reedereien geltend machen würden, insbesondere zur Abänderung der Konnossementsbedingungen, die einen Regreß nahezu ausschließen, und durch eine noch solidere Verpackung eine Verbesserung herbeizuführen suchten.

In zunehmendem Maße mehren sich auch die Feuerschäden bei Dampfern mit Stückgutladung, ohne daß es immer möglich wäre, die Entstehungsursache festzustellen. Daß derartige Schäden durch absichtlich falsche Deklaration feuergefährlicher Waren entstehen können, beweist der Fall des Dampfers „Milos“, auf dem durch Explosion von flüssigem Kohlenwasserstoff, das als Schmieröl verladen war, ein Feuer entstand, durch das Schiff und Ladung schwer beschädigt wurden. Regelmäßige Klagen kommen fortgesetzt über absichtliche Strandungen von Dampfern im Schwarzen und Asowschen Meer und damit in Verbindung stehende betrügerische Manipulationen der Bergungsunternehmer, die mit berüchtigten, namentlich griechischen Reedereien unter einer Decke stecken. Diese Mißstände erfordern die fortgesetzte Aufmerksamkeit der Kasko- und Ladungsversicherer. Durch eine verstärkte Kontrolle hofft man mit der Zeit eine Besserung der Verhältnisse herbeiführen zu können. Die politischen Vorgänge auf der Balkanhalbinsel, hervorgerufen durch die Annexion Bosniens und der Herzegowina von seiten Oesterreichs, warfen durch die in der Türkei einsetzende Boykottbewegung gegen österreichische oder mit österreichischen Dampfern ankommende Waren ihre Schatten auch auf die Assekuranz. Die Dampfer konnten am Bestimmungsplatz nicht löschen, mußten vielmehr die Ladung wieder zurücknehmen, um sie einzulagern und mit anderer Gelegenheit befördern zu lassen. Selbstverständlich konnte die Assekuranz dieses erhebliche Mehrrisiko nicht ohne Prämienerhöhung übernehmen.

Flußversicherung.

Das Flußversicherungsgeschäft war im allgemeinen recht unbefriedigend. Der Grund hierfür ist in erster Linie in der allgemein stark rückgängigen Konjunktur zu suchen, welche die Höhe der Prämieneinnahme in ungünstigster Weise beeinflußte, ferner in den besonders seit Beginn des Herbstes allenthalben in die Erscheinung getretenen ungünstigen Wasserständen, die die Ausnützung der Tragfähigkeit der Kähne nur zu einem kleinen Teile gestatteten, so daß auch dort, wo wirklich reichlich Ladegut vorhanden war (wie z. B. starke Mengen Getreide in der Provinz Posen), die Flußschiffahrt im allgemeinen wenig Vorteil und das Flußversicherungsgeschäft sogar schweren Schaden davon hatte. Außerdem führte der Rückgang des Wassers, zumal auf der oberen Oder und Elbe, dazu, daß die unterwegs befind-

lichen Fahrzeuge vielfach ihre Reise nicht beendigen konnten, sondern unterwegs festlagen und wochenlang, ja monatelang, auf höheren Wasserstand warten mußten, so daß die vorhandenen freien Kahnräume trotz des im allgemeinen geringen Angebots von Frachtgütern zu dessen Befriedigung teilweise nicht einmal ausreichten. Viele Kähne, die auf der oberen Oder ihre Fahrt noch während des Sommers antraten, waren innerhalb der Staustufen zwischen Kosel und der Neißemündung versommert liegen geblieben und wurden, als der erste Frost drohte, in den Häfen zu Oppeln und Kosel wieder sichergestellt, wo sie nunmehr überwintern, so daß ihre Reisebeendigung erst nach Wiedereintritt günstigerer Wasserverhältnisse im Frühjahr zu erwarten steht. Der Transportversicherer muß also ohne irgendwelchen Zuschlag zur Sommerprämie ein monatelanges Lagerrisiko unter den ungünstigsten Verhältnissen und das Risiko der Zurücklegung der Reise unter den bedenklichsten Umständen — nach dem Frühjahrshochwasser, das zahlreiche Veränderungen des Flußbettes und des Fahrwassers mit sich bringt — gratis laufen, und unter solchen Umständen steht die Prämie natürlich nicht im richtigen Verhältnis zu dem dafür übernommenen Risiko. Daß außerdem der ungünstige Wasserstand zu zahlreichen Havarien (Leckspringen infolge Festwerdens, Kollisionen infolge zu großer Enge des Fahrwassers usw.) führen mußte, die ihrerseits natürlich wiederum das Ergebnis des Flußversicherungsgeschäftes ungünstig beeinflußten, liegt auf der Hand. Schließlich aber wirkte auch der vorübergehende frühe Frost (Anfang November) höchst ungünstig auf das Resultat des Geschäftes ein, indem Eisschäden zu einer Zeit eintraten, wo mit derartigen Kalamitäten sonst noch nicht zu rechnen ist, und indem er die Schiffer in großer Zahl zum Aufsuchen von Winterhäfen veranlaßte und damit den Versicherern infolge der ihnen durch § 82 Abs. 5 des Binnenschifffahrtsgesetzes neu auferlegten Lasten Schäden in Gesamthöhe von vielen Tausenden von Mark zufügte.

Landtransportversicherung.

In der Landtransportversicherung stellte sich im Berichtsjahre die Schadensziffer für das Rollwagenrisiko etwas niedriger als im Vorjahre. Leider machte sich aber eine Abnahme in der Landtransportversicherung bemerkbar, da die Auffassung besteht, daß die Eisenbahnverwaltung für alle Schäden aufzukommen habe, eine Annahme, die auf Irrtum beruht. Es wäre daher gut, wenn die Kaufleute sich darüber klar werden wollten, daß sie auch der privaten Versicherung für ihre Eisenbahntransporte nicht entraten können, wenn sie ausreichend gesichert sein wollen.

Gesamtergebnis.

Im allgemeinen läßt sich konstatieren, daß die Prämieneinnahmen zurückgegangen sind, daß hingegen die Schäden größer sind als im Vorjahre, so daß das Transportversicherungsgeschäft ein noch schlechteres Resultat als im Vorjahre ergibt.

176. Hagelversicherung.

Ergebnisse.

Das Berichtsjahr bildete das verlustreichste für die deutsche Hagelversicherung seit Bestehen dieses Erwerbszweigs und stellte, soweit es sich dabei um Aktiengesellschaften handelt, sehr erhebliche Ansprüche an deren Kapitalien, während es die auf Gegenseitigkeit gegründeten Vereine zur Erhebung außergewöhnlich hoher Mitgliederbeiträge nötigte. Die Hoffnung, daß auf die drei schweren und verlustbringenden Jahre 1905, 1906 und 1907 endlich wieder ein Geschäftsjahr folgen würde, das in den normalen Durchschnitt zurücklenken bezw. einen Teil der vorhergehenden Verluste wieder ausgleichen würde, hat sich somit nicht erfüllt, und die Frage wird immer brennender, ob das überhaupt in absehbarer Zeit wieder geschehen werde oder ob die meteorologischen Verhältnisse Deutschlands aus bisher unbekannten Ursachen eine andauernde Wandlung erfahren haben, welche die Gesellschaften nötigen wird, ihre bisherige Tarifierung dergestalt zu revidieren, daß sie die letzten vier Jahre nicht lediglich als eine Ausnahmeperiode ansehen, sondern im vollen Umfange in die Statistik einstellen und für die Bemessung der Prämien maßgebend sein lassen. So auffallend indes auch die Erscheinung sein mag, daß vier so außergewöhnliche Jahre unmittelbar aufeinander gefolgt sind, so nötigt doch bisher noch nichts zu der Annahme, daß damit eine neue, die statistischen Ergebnisse der letzten Dezennien völlig umstoßende Periode angebrochen sei. Würde es sich dabei nämlich um allgemeine Einflüsse siderischer oder auch nur tellurischer Art handeln, so würden die in Deutschland beobachteten Erscheinungen sich doch auch anderswo geltend gemacht haben; in Deutschland selbst aber würden nicht nur bezüglich der Hagelhäufigkeit, sondern auch der Niederschlagsmenge und der klimatischen Zustände Abnormitäten aller Art beobachtet worden sein, was aber durchaus nicht der Fall gewesen ist. Auch waren die Hagelschläge keineswegs gleichmäßig über Deutschland verteilt, vielmehr blieben beispielsweise Württemberg und Baden im Gegensatz zum Jahre 1906 von schweren Katastrophen verschont, während vorwiegend gute Gegenden Mitteldeutschlands in bisher für unmöglich gehaltener Weise davon betroffen wurden. So z. B. wurde ein Kreis im preußischen Thüringen, der seit mehr als 20 Jahren fast hagelfrei geblieben war, derartig betroffen, daß beispielsweise die Norddeutsche Hagel-Versicherungsgesellschaft bei nur 28 000 Mk. Gesamtbeitrag nicht weniger als 429 000 Mk. Bruttoentschädigung leisten mußte. Es ist ein ehrendes Zeugnis für die deutschen Aktiengesellschaften, daß sie sämtlich den vier so schnell aufeinander folgenden außerordentlichen Jahren haben widerstehen können, wenn das auch bei dreien von ihnen — Magdeburg, Elberfeld, Köln — nur mit Preisgabe sämtlicher Reserven und mit Flüssigmachung erheblicher Teile des bis dahin noch unbegebenen Aktienkapitals

erreicht werden konnte. So hat die größte von ihnen, die Magdeburger, bereits 43$^1/_3$ % des Aktienkapitals eingezogen, die Elberfelder 41 und die Kölnische 26 %. Die einzige in Berlin domizilierte Aktiengesellschaft, die Berliner von 1832 (1907 betrug ihre Versicherungssumme 105 Mill. Mk.), ist dazu erfreulicherweise nicht genötigt gewesen; sie besitzt noch 381 573 Mk. Reserven, kann aber eine Dividende nicht verteilen. Daß die Aktiengesellschaften unter diesen Umständen zu einer kräftigen Erhöhung der Prämien für mindergünstige Risiken geschritten sind, ist lediglich als ein Beweis gesunder und vorschauender Geschäftsführung anzusehen. Von den Gegenseitigkeitsvereinen sind neben dem weitaus größten, der Norddeutschen Hagel-Versicherungsgesellschaft (1907 862 Mill. Mk., 1908 903 Mill. Mk. Versicherungssumme), noch folgende in Berlin domiziliert: die Borussia (1907 61 Mill. M. Versicherungssumme), die Ceres (1907 66 Mill. Mk. Versicherungssumme) und die Preußische (1907 64 Mill. Mk. Versicherungssumme). — Alle vier Gesellschaften haben unter der Ungunst der Zeiten schwer zu leiden gehabt und sind zur Einziehung sehr hoher Nachschüsse genötigt gewesen. Als ein erfreuliches Zeichen des gehobenen landwirtschaftlichen Wohlstands ist es dabei zu betrachten, daß sich gleichwohl der Eingang der Nachschüsse glatt vollzieht und zu Besorgnissen keinen Anlaß gibt.

Revision der Satzungen.

Das am 1. Jan. 1910 bevorstehende Inkrafttreten des Gesetzes über den Versicherungsvertrag hat sämtliche Gesellschaften zu einer gründlichen Revision und zu eingreifenden Aenderungen der Satzungen und allgemeinen Versicherungsbedingungen genötigt und auch solche Bestimmungen in Mitleidenschaft gezogen, die sich vortrefflich bewährt hatten, ohne bei den Versicherten im Laufe der Jahre jemals auf ernsten Widerstand gestoßen zu sein. Es treten dabei die Schattenseiten des Umstands sehr deutlich hervor, daß das Gesetz über den Versicherungsvertrag zunächst eine Fülle gemeinsamer Bestimmungen für sämtliche Versicherungszweige mit dem Charakter zwingenden Rechts normiert hat, die nunmehr für die einzelnen Materien nicht passen wollen. Gerade bei der Hagelversicherung, für welche das Gesetz nur sehr wenig Spezialbestimmungen aufstellt, macht sich das besonders fühlbar und wird noch zu vielen Differenzen führen. Es würde nicht schwer fallen, eine ganze Blumenlese von Bestimmungen allgemeiner Natur anzuführen, die beispielsweise für Lebensversicherung passen mögen, der Hagelversicherung aber große und, wie anzunehmen ist, empfindliche Schwierigkeiten bereiten werden.

177. Unfall- und Haftpflichtversicherung.

Unfallversicherung.

Im Berichtsjahre zeigte die Entwicklung des Unfallversicherungsgeschäftes im Neuzugang die gleiche Stetigkeit wie im Vorjahre. Der auf der Industrie ruhende Druck ist jedoch insofern nicht ohne Einfluß geblieben, als das Aufgeben bestehender Ver-

sicherungen, speziell aus den Kreisen der kleineren und mittleren Gewerbetreibenden, sich im Berichtsjahre stärker fühlbar machte. Die mehrfachen schweren Eisenbahnkatastrophen, insbesondere auch das schwere Unglück auf der Berliner Hochbahn, haben zu einer Belebung des Geschäftes in der Branche der Eisenbahn-Unfallversicherung auf Lebenszeit geführt. Die Schäden haben sich sowohl hinsichtlich der Anzahl als auch der Höhe in normalen Grenzen gehalten, nur sind auch in diesem Jahre die alten Klagen über häufig hervortretende Ausbeutungsversuche wieder laut geworden.

Haftpflichtversicherung.

Im Haftpflichtversicherungsgeschäft war trotz der teilweise gedrückten allgemeinen Geschäftslage eine gesteigerte Nachfrage zu konstatieren, was auf die zunehmende Kenntnis der gesetzlichen Haftpflichtbestimmungen und die Würdigung ihrer Bedeutung für die wirtschaftliche Existenz des Gewerbetreibenden sowohl wie des Privatmannes zurückzuführen ist. Die Mehrzahl der Gesellschaften erzielte unter diesen Umständen einen ansehnlichen Prämienzuwachs. Auf der anderen Seite ist allerdings ein weiteres Anwachsen der Schäden nicht nur in numerischer Hinsicht, sondern auch ihrer durchschnittlichen Höhe nach zu konstatieren, eine Erscheinung, die wohl zum Teil in der zunehmenden Intensität unseres gewerblichen Lebens, sowie in der ständig fortschreitenden Steigerung der Einkommensverhältnisse und Erwerbserträgnisse ihre Erklärung findet, in der Hauptsache aber in der immer mehr hervortretenden Neigung, Haftpflichtfälle in übertriebener Weise auszunutzen, ihre Ursache hat. Von besonderem Interesse war für die Haftpflichtversicherungsgesellschaften die im Juni des Berichtsjahres in Kraft getretene Aenderung des § 833 BGB., betr. die Haftpflicht des Tierhalters, deren Deckung bisher bei vielen Gesellschaften den größeren Teil der gesamten Schadenzahlungen mit sich brachte. Die Milderung, die durch die neue Bestimmung bezüglich der Haftpflicht des Tierhalters herbeigeführt worden ist, wird zum Teil aufgehoben durch die Schwierigkeiten, die den Tierhaltern bei der Führung des Entlastungsbeweises erwachsen; immerhin dürften die Gesellschaften durch den neuen Rechtszustand in die Lage versetzt sein, dieses Risiko zu den bisherigen, zweifellos unzureichend gewesenen Prämiensätzen weiter zu tragen. Dem Aufschwung der Automobilindustrie Rechnung tragend, ist eine Anzahl bedeutender Gesellschaften zu einem Automobil-Versicherungsverbande zusammengetreten; hierdurch wurde es ermöglicht, eine vollkommene Versicherung der Haftpflicht bis zu ganz bedeutenden Maximalleistungen zu bieten.

178. Einbruchdiebstahlversicherung.

Geschäftsgang.

Der Verlauf des Geschäftes in der Einbruchdiebstahlversicherungsbranche, welche gegenwärtig in Berlin von ca. 35 Ge-

sellschaften betrieben wird, hat im Berichtsjahre wieder eine erhebliche Zunahme in der Zahl und der Versicherungssumme, jedoch eine weit größere Steigerung der Schäden auf allen Gebieten aufzuweisen. Die Notwendigkeit, das Eigentum durch Versicherung gegen Verluste durch Einbruchdiebstähle zu schützen, kann nach den bisher gemachten Erfahrungen als ebenso erwiesen betrachtet werden wie das Bedürfnis, sein Eigentum gegen Feuerschaden zu versichern.

Diebstähle.

Neben zahlreichen Einbrüchen in Boden-, Keller- und Wohnräume, auch wenn letztere nur auf Stunden unbenutzt blieben, hat sich im Berichtsjahre auch eine nicht unwesentliche Steigerung der Schäden bei Warengeschäften bemerkbar gemacht. Nur in verschwindend wenigen Fällen ist es den für die vorhandenen Bedürfnisse bei weitem nicht ausreichenden Sicherheits- bezw. Polizeiorganen gelungen, gestohlene Waren teilweise wieder zur Stelle zu schaffen, so daß die Verluste meist recht empfindlich waren. Für Geschäfte, welche sich gegen Einbruchdiebstahl versichern, empfiehlt es sich im übrigen ebenso dringend, wie bei der Versicherung in anderen Branchen, nicht auf die Führung von Lagerbüchern zu verzichten, da diese nach Einbrüchen die Ermittlung der Schäden bedeutend schneller und leichter ermöglichen und die Regulierung vereinfachen. Die Geschicklichkeit, mit welcher nach wie vor Einbrüche auch bei den solidest konstruierten Geldschränken ausgeführt werden, hat längst die Annahme bestätigt, daß auch in Berlin in diesem Genre gewerbsmäßige Einbrecherbanden ständig vorhanden sind. Wie seither wurden hauptsächlich solche Geschäfte und Lokale von Einbrüchen betroffen, welche bei Nacht- und Ruhezeiten sowie an Festtagen unbewohnt und unbeaufsichtigt gelassen werden; das Vorhandensein eines Portiers für das gesamte Grundstück hat sich in solchen Fällen für die Sicherheit ebensowenig als genügend erwiesen, wie die Tätigkeit der Wach- und Schließgesellschaften zu einer Verringerung der Einbruchdiebstähle bemerkbar beizutragen vermochte.

Prämiensätze.

Wie schon im vorjährigen Berichte erwähnt wurde, haben sich die Gesellschaften infolge der fortgesetzten Steigerung der Schäden veranlaßt gesehen, die Prämien für Geschäftsversicherungen durchgängig etwas zu erhöhen. Die Durchführung dieser Erhöhung stößt noch vielfach auf Schwierigkeiten, doch steht mit Rücksicht auf die fast täglich vorkommenden und durch die Zeitungen genügend zur allgemeinen Kenntnis gelangenden Schadensereignisse auch hierin bald ein Umschwung zu erwarten.

Botenversicherung gegen Beraubung.

Von der in den letzten Jahren von einigen Gesellschaften eingeführten Versicherung gegen gewaltsame Beraubung der Kassenboten und sonstigen Angestellten, welche auf ihren Geschäftsgängen mit dem Transport von Geld und Geldeswert betraut werden, wurde seitens der Banken, industriellen und kaufmänni-

schen Firmen immer mehr Gebrauch gemacht. Diese Versicherungsart kann gegen einen mäßigen Zuschlag zu den sonst üblichen Tarifprämien auch auf die Geschäftsinhaber während der Reise, einschließlich der Fahrt im Eisenbahnkupee, ausgedehnt werden.

179. Glasversicherung.

Geschäftslage.

Die Ergebnisse des Glasversicherungsgeschäfts waren im Berichtsjahre durchgehend ungünstiger als im Vorjahre, wo sie auch schon keineswegs glänzend waren. Insbesondere haben diejenigen Gesellschaften, die eine ausgedehnte Kundschaft in Berlin besitzen, empfindliche Verluste durch das große Sturm- und Hagelwetter vom 25. Mai 1908 erlitten. An diesem Tage sind innerhalb einer Viertelstunde für viele Tausende verzierte Treppenfenster durch schwere Schlossen zertrümmert worden. Namentlich im Norden der Hauptstadt blieben nur wenige Häuser ganz verschont.

Tarifwesen.

Die Prämiensätze haben sich auch im Berichtsjahre noch nicht gefestigt; der Kampf der Tarifgemeinschaft mit einigen außerhalb stehenden Gesellschaften war im Gegenteil recht lebhaft, wobei natürlich die Prämien eher eine gleitende als eine steigende Tendenz zeigen mußten. Noch immer fehlt es an sicheren Aussichten für eine Besserung dieser Verhältnisse.

180. Viehversicherung.

Geschäftsgang.

Ueber den Verlauf des Geschäfts in der Viehversicherungsbranche läßt sich gegenüber den Vorjahren nicht viel Neues sagen. Die Erwerbung des Neugeschäfts erfordert fortgesetzt die größte Energie und hat namentlich im Berichtsjahre infolge der sehr gedrückten wirtschaftlichen Verhältnisse besondere Schwierigkeiten verursacht. Dabei ist der Abgang am Geschäft verhältnismäßig ziemlich bedeutend, so daß er hier und da durch das Neugeschäft zunächst nicht gedeckt werden konnte.

Schadenfrequenz.

Bei alledem ist aber die Schadenfrequenz als ungünstig — soweit man in der Viehversicherungsbranche überhaupt von einer günstigen Schadenfrequenz sprechen kann — nicht zu bezeichnen. Die Schäden haben sich vielmehr durchschnittlich in normaler Zahl und Höhe bewegt, und die im Berichtsjahre besonders hinsichtlich der Futtermittel größtenteils als gut bezeichnete Ernte läßt ein gleich günstiges Schadenresultat auch für das kommende Jahr erhoffen.

Berliner Geschäft.

Das Berliner Geschäft ist ziemlich ruhig geblieben. Es machte sich die rapid wachsende Einführung des Automobils als modernes Verkehrsmittel besonders bei der Erwerbung des dringend erwünschten besseren Risikos in Berlin und den anderen Großstädten Deutschlands recht merklich fühlbar.

Konkurrenz.

In der Konkurrenz der Gesellschaften unter sich scheinen endlich etwas ruhigere Verhältnisse Platz gegriffen zu haben. Dagegen erwächst auch den Viehversicherungsgesellschaften nach

und nach eine Konkurrenz dadurch, daß größere Interessentenverbände einen wirksameren und billigeren Versicherungsschutz in der Gründung eigener Viehversicherungsvereine irrtümlicherweise glauben erblicken zu müssen, oder daß solche Verbände fortgesetzt bei den staatlichen Behörden um Abhilfe in diesem Sinne petitionieren. Aehnliche Bestrebungen, die in letzter Linie auf eine Verstaatlichung der ganzen Branche abzielen, gehen auch von mancher anderen Seite noch aus, dürften aber für absehbare Zeit gänzlich erfolglos bleiben, denn es ist von amtlicher Stelle wiederholt die Erklärung abgegeben worden, daß infolge der Erfahrungen, die von den in Bayern, Baden und Sachsen zum Teil schon mehrere Jahre bestehenden staatlichen Viehversicherungsanstalten gemacht wurden, irgendein Vorgehen des preußischen Staates in dieser Beziehung bis auf weiteres nicht zu erwarten ist. — In dieser Beziehung wären auch noch die fortgesetzten und besonders in der letzten Zeit wieder etwas stärker hervorgetretenen Bestrebungen verschiedener Stellen und Einzelpersonen auf dem Gebiete der Gründung und des Zusammenschlusses von Ortsviehversicherungsvereinen zu erwähnen. Aber auch hier wird man zu einem dauernden und befriedigenden Erfolg nicht gelangen können, weil gar kein Zweifel darüber bestehen kann, daß sich der kleine Verein für den Betrieb der Viehversicherungsbranche selbst beim Zusammenschluß in Rückversicherungsverbände nicht eignet. Man hat für alle diese Konkurrenzbestrebungen keine andere Motivierung, als die, daß die Prämien der größeren Privatviehversicherungsgesellschaften zu hoch und die von ihnen dafür gebotenen Gegenleistungen zu niedrig seien. In Wirklichkeit läßt man aber ganz außer Betracht, daß diese Gesellschaften nur das an Prämie erheben, was zur Deckung der Ansprüche ihrer Mitglieder und zur Bestreitung der unbedingt notwendigen Kosten für den Geschäftserwerb sowie für die ungemein mühselige Geschäftsverwaltung erforderlich ist. Gewiß würden diese Gesellschaften gern, zunächst wenigstens, niedrigere Prämien einzuführen suchen; das ist ihnen aber so lange nicht möglich, als sich die gesuchteren Interessenten ihren Einrichtungen fern halten bezw. sich in den oben charakterisierten zwecklosen Bestrebungen zersplittern. Der einzige Weg also, die Viehversicherung den Wünschen der Interessenten entsprechend günstiger zu gestalten, ist der, daß man die bestehenden größeren Gesellschaften vorurteilsfrei unterstützt, indem man allerseits in möglichst vollem Umfange von ihren Einrichtungen Gebrauch macht. Die Leitung dieser Gesellschaften ruht durchweg in den bewährten Händen solcher Personen, die sich in langjähriger mühevoller Tätigkeit eine umfassende Geschäftskenntnis erworben haben und das Vertrauen verdienen, daß sie bei genügender Beteiligung für baldige Verbesserungen in vorstehendem Sinne Sorge tragen werden.

181. Rückversicherung.

Geschäftsgang.

Das Rückversicherungsgeschäft war im Berichtsjahre im allgemeinen wiederum wenig günstig, mit Ausnahme der Lebens-, Einbruchsdiebstahl-, Glas- und Sturmschädenbranche, welche normal verliefen. Das Feuerrückversicherungsgeschäft hat im Berichtsjahre allgemein, ganz speziell aber im deutschen Geschäft, einen ungünstigen Verlauf genommen. Das Hagelrückversicherungsgeschäft verlief infolge zahlreicher Hagelwetter, welche während des abnormen Sommers eintraten, wiederum sehr ungünstig. Für Unfall- und Haftpflichtrückversicherungsgeschäfte haben sich die für diese Branche bestehenden Kartelle als nützlich erwiesen. Das Transportrückversicherungsgeschäft leidet immer noch unter dem Prämiendrucke zügelloser Konkurrenz und verlief besonders schlecht, zumal im Berichtsjahre, in dem das Geschäft durch einen geringeren Umsatz zurückging und ungewöhnlich schwere Schäden zur Anmeldung gelangten.

XIV. Agenturgewerbe.

182. Agenturgewerbe.

Entwicklung und wirtschaftliche Bedeutung des Agenturgewerbes.

Die Konzentration in Handel und Industrie, das Zurückdrängen der kleineren und mittleren Existenzen, das in immer schärferem Maße zu bemerken ist, hat auch dazu geführt, daß der Zwischenhandel Einschränkungen erfahren hat oder jedenfalls nicht die Fortentwicklung, die der Entwicklung von Handel und Industrie überhaupt entsprochen hätte. Neben dem Zwischenhandel und zum großen Teil an seiner Stelle sind diejenigen Geschäftszweige emporgeblüht, die sich mit der Vermittlung des Warenabsatzes befassen. Zu diesen Geschäftszweigen gehört auch das Agenturgewerbe. Dieses hat sich in einer Weise entwickelt, und zwar in hervorragendem Maße gerade am Berliner Platze, wie man sie vor wenigen Jahrzehnten noch nicht einmal hat ahnen können; es ist auch jetzt noch im Emporblühen begriffen, und wenn schon jetzt durch die Entstehung dieser besonderen Art der Vermittlung der Warenabsatz zum Teil einen ganz veränderten Charakter erhalten hat, so wird dies zweifellos später in noch weit erheblicherem Maße der Fall sein. Der Grund dieser außerordentlichen Entwicklung gerade des Agenturgewerbes ist leicht zu erkennen: Die Vertretung durch Agenturgeschäfte erfordert keine geschäftlichen Unkosten. Denn die Vergütung, die beansprucht wird, besteht nur in einer Provision, die einen Prozentsatz des Kaufpreises im Fall der erfolgreichen Vermittlung darstellt. Bleibt also die Tätigkeit einer Agenturfirma ohne Erfolg, so hat die vertretene Firma keinerlei Vergütung zu zahlen, die Agenturfirma hat umsonst gearbeitet. Dies ist auch der Grund, aus dem

mehr und mehr Firmen sich der Vermittlung von Agenturfirmen bedienen, anstatt Reisende zu entsenden. Der Reisende erfordert Unkosten, auch wenn seine Tätigkeit keinen Erfolg hat; auch ohne Ordereingänge erhält er außer den Reisespesen noch sein Gehalt.

Kleinere Fabrikanten sind auf die Vermittlung durch Agenturfirmen geradezu angewiesen, denn sie könnten z. B. nicht das ganze Deutsche Reich durch von ihnen bezahlte Reisende bearbeiten lassen. Wohl aber könnnen sie ihre Vertretung an den verschiedensten Plätzen Agenturfirmen übertragen, die ihrerseits auf den Ertrag dieser einen Vertretung nicht angewiesen sind, da sie oft noch zahlreiche andere Vertretungen haben. Mancher kleine und kleinste Fabrikant, der sonst nicht an den Export hätte denken können, hat durch die Vermittlung der „Exportagenten" im Export eine Absatzquelle gefunden.

Andererseits wird die Vermittlung durch Agenturgeschäfte weitaus bevorzugt gegenüber derjenigen durch Kommissionäre, weil die vertretenen Firmen die Geschäftsabwicklung selbst in die Hand nehmen wollen und auch müssen. Mit der Vermittlung ist die eigentliche Tätigkeit der Agenturfirmen erschöpft; im übrigen aber unterstützen sie die von ihnen vertretenen Firmen auch bei der Abwicklung des Geschäfts.

Zusammenschluß der Handlungsagenten im Centralverband Deutscher Handlungsagenten-Vereine.

Es konnte nicht ausbleiben, daß ein Geschäftszweig, der in solchem Maße erstarkte, auch an den Zusammenschluß zur gemeinsamen Wahrung seiner Rechte und zur Förderung seiner wirtschaftlichen und sozialen Interessen dachte. Für das Agenturgewerbe war ein solcher Zusammenschluß um so notwendiger, als bei der schnellen Entwicklung, einer Entwicklung, welche das Vorwärtsschreiten der Gesetzgebung wie auch der Verkehrsauffassungen weit überholte, zahlreiche Schwierigkeiten sich zeigten, die überwunden werden mußten. Die Organisation des deutschen Agenturgewerbes ist der Centralverband Deutscher Handlungsagenten-Vereine (Sitz Berlin). Er ist gegründet worden im Oktober 1902 auf dem „I. Kongreß Deutscher Agenten" zu Berlin und umfaßt gegenwärtig 27 Ortsvereine, neben Einzelmitgliedern an anderen Plätzen. In Berlin haben vier seiner Vereine ihren Sitz, und zwar der „Verein Berliner Agenten E. V." (begründet 1886), die „Vereinigung Berliner Agenten der Textilindustrie E. V.", der „Verein Berliner Musterläger" und der „Verein selbständiger Vertreter hiesiger und auswärtiger Firmen zu Berlin".

Da das Agenturgewerbe selbst in seiner jetzigen Gestalt ein Produkt der Entwicklung der letzten Jahrzehnte ist, so ist nicht zu verwundern, daß auch die Organisation des deutschen Agenturgewerbes noch jungen Datums ist. Eingesetzt hat die deutsche Agentenbewegung eigentlich erst mit der Veröffentlichung des neuen Handelsgesetzbuches. Vorher bestand nur in Berlin ein Verein von Agenturgeschäften. Dem Gros des Standes fehlte noch

jedes Solidaritätsgefühl, und dies lag zu einem großen Teil daran, daß auch das Gesetz sich mit dem Agenturgewerbe noch gar nicht befaßte. Erst als das neue Handelsgesetzbuch veröffentlicht wurde — d. h. schon vor seinem Inkrafttreten am 1. Jan. 1900 —, erwachte das Gefühl der Zusammengehörigkeit. Denn das Handelsgesetzbuch widmete einen besonderen, neuen Abschnitt auch den Rechtsverhältnissen des Agenturgewerbes, es definierte zunächst einmal den Begriff des „Handlungsagenten"[1]) klar, es billigte ihm sogar die Stellung eines Vollkaufmanns zu, und es regelte die hauptsächlichsten Bestimmungen des Agentenrechtes. Alle diese Errungenschaften waren zu einem großen Teil durch das Eintreten des „Vereins Berliner Agenten E. V." erreicht worden. Mit dem Erwachen des Standesbewußtseins, des Bewußtseins gemeinsamer Aufgaben, nahm auch die Organisierung einen großen Aufschwung. Nachdem inzwischen noch einige Vereine entstanden waren, fand im Jahre 1902, am 26., 27. und 28. Okt., auf Anregung des Vereins Berliner Agenten E. V. zu Berlin, im Bürgersaal des Berliner Rathauses, der I. Kongreß Deutscher Agenten statt, und auf diesem wurde der Centralverband Deutscher Handlungsagenten-Vereine gegründet. Die Agentenbewegung breitete sich dann infolge reger Agitation immer mehr aus. Auch ein eigenes Verbandsorgan wurde geschaffen: „Der Waren-Agent (Zeitschrift für das gesamte Agenturgewerbe)".

Wirksamkeit des Centralverbands Deutscher Handlungsagenten-Vereine.

Der Centralverband hat durchgesetzt, daß durch Aenderung der Reichsgewerbeordnung (lex Blell) den Handlungsagenten das Recht auf die Gewerbelegitimationskarte gewährleistet wurde. Sie war ihnen lange unbeanstandet erteilt worden, bis sie ihnen seitens einzelner Polizeibehörden streitig gemacht wurde, und das Kammergericht wie auch das preußische Oberverwaltungsgericht entschieden, daß ein Anspruch der Handlungsagenten auf die Gewerbelegitimationskarte in der Reichsgewerbeordnung nicht begründet sei.

Der Centralverband hat ferner mit Erfolg dahin gewirkt, daß die sogen. Agentenbriefe vom Reichspostamt freigegeben wurden, d. h. daß das vertretene Haus die an die Kundschaft zu versendenden Briefe seinen Agenten zwecks Information, Kontrolle und Weiterbeförderung in Sammelsendungen zugehen lassen kann, ohne daß diese der störenden Feststellung unterworfen werden, ob tatsächlich die Uebersendung in Sammelsendungen zum Zweck der Information und Kontrolle geschieht und nicht etwa zum Zweck der Portoersparnis (also wenn die Kundschaft

[1]) „Handlungsagent" nennt ihn das Handelsgesetzbuch sprachlich falsch. Denn nur in den allerwenigsten Fällen handelt es sich um den „Agenten einer Handlung"; meist wird eine ganze Reihe von Firmen vertreten, es handelt sich um einen Kaufmann, dessen Spezialbranche es ist, für andere Kaufleute Geschäfte zu vermitteln oder abzuschließen, also höchstens um einen „Agenten des Handels", einen „Handelsagenten".

am Orte der Agenturfirma wohnt und diese nur das billigere Ortsporto zur Verwendung bringt).

Der Verband erstrebt weiterhin die Bevorrechtigung der Provisionsforderung der Agenten im Konkurse der von ihnen vertretenen Firmen, da die gegenwärtigen Rechtsbestimmungen ihnen einen Zwangskredit an die vertretenen Firmen auferlegen und sie verhindern, ihre Provisionen zu retten, selbst wenn sie den Konkurs herannahen sehen.

Der Verband sucht ferner eine Gesetzesänderung dahingehend zu erwirken, daß in Prozessen mit den vertretenen Firmen deren Handelsbücher vorgelegt werden müssen, da bei dem gegenwärtigen Rechtszustand die Agenten häufig vor einer völligen Unmöglichkeit stehen, ihre wohlberechtigten Provisionsforderungen im Prozeß auch zu beweisen.

Der Verband erstrebt eine Aenderung der Reichsgewerbeordnung, welche noch einzelne Bestimmungen des Wandergewerbescheines auf die Gewerbelegitimationskarte überträgt.

Er hat ferner eine Sammlung der Handelsgebräuche im Agenturgewerbe unternommen und einen „Normalagenturvertrag" geschaffen, in dem u. a. auch die wichtige Schiedsgerichtsklausel vorgesehen ist. Die Vereinbarung der Schlichtung von Streitigkeiten durch Schiedsgerichte empfiehlt sich um so mehr, als die ordentlichen Gerichte, denen keine Handelsrichter beisitzen, auf Gutachten von Sachverständigen angewiesen sind und die Auswahl geeigneter Sachverständiger für sie sehr schwierig ist. Dazu kommt, daß das Verfahren vor einem Schiedsgericht schneller und billiger als vor einem ordentlichen Gericht erfolgt. Der Verband hat außerdem einen Vorzugsvertrag betreffend die Krankenversicherung mit einer Versicherungsgesellschaft abgeschlossen. Ein weiterer Vorzugsvertrag betreffend die Altersversorgung, Invaliditäts-, Witwen- und Waisenversicherung ist in Vorbereitung. Andererseits haben verschiedene Vereine des Centralverbandes Vereins-Sterbekassen ins Leben gerufen. Besonders eingehend geregelt ist das Fürsorgewesen beim Tode eines Mitgliedes, um den Fortgang des Geschäfts zu sichern, vor allem aber die bisherigen Agenturen für die Hinterbliebenen nutzbar zu machen.

Es ist dem Centralverbande gelungen, durchzusetzen, daß an einer Reihe von Plätzen Vertreter des Agenturgewerbes in die Handelskammern gewählt sind; außerdem ist eine Anzahl Mitglieder Handelsrichter, ferner Beisitzer der Kaufmannsgerichte (als Prinzipale). Erwähnt sei noch zum Schluß, daß der Centralverband auch eine Verbands-Agenturvermittlung eingerichtet hat.

Im folgenden geben wir eine Uebersicht über den Geschäftsgang einiger wichtiger Zweige des hiesigen Agenturgewerbes im vergangenen Jahre.

Getreideagenturgeschäft.

Das Berliner Getreideagenturgeschäft zerfällt in zwei Kategorien, das inländische und das ausländische. Das inländische hat im Berichtsjahr insofern einen Aufschwung genommen, als die reiche deutsche Ernte ihm überaus viel Material lieferte; besonders erwähnenswerte Merkmale traten dabei nicht zutage. Das ausländische Getreideagenturgeschäft erlitt naturgemäß eine große Einbuße infolge der guten einheimischen Ernte, die die Zufuhr ausländischen Getreides stark einschränkte; der Verkehr mit dem Auslande erstreckte sich daher in der Hauptsache auf den Handel mit Weizen und Futterartikel, wie Gerste und Mais. — In den letzten Jahren ist in dem ausländischen Getreideagenturgeschäft insofern ein Mißstand eingetreten, als die Getreideagenten ausländischer Häuser immer mehr der reinen Vermittlertätigkeit entfremdet und in die Bahn der nackten Spekulation getrieben worden sind. Während in früherer Zeit ein patriarchalisches Verhältnis zwischen dem Geschäftsherrn und seinem Vertreter bestand, und jener jegliches Eindringen von Mitbewerbern abwies, macht sich heute das Bestreben geltend, denjenigen als Vertreter anzunehmen, der den größten Mut zeigt, nicht etwa in der Vertretung der Interessen des Geschäftsherrn, sondern in der Erteilung von Aufträgen, von denen der Geschäftsherr sehr wohl weiß, daß sie nicht von bestimmten Auftraggebern ausgehen, vielmehr lediglich dem Unternehmungsgeiste des Vertreters entspringen. Auf der anderen Seite war aber auch das Verhalten der Käufer mitbestimmend für diese bedauerliche Entwicklung des Getreideagenturgeschäfts, indem sie zunächst die Provision des Agenten durch einen verlangten Nachlaß von dem vom Verkäufer geforderten Preise verringerten und oftmals von dem Agenten Garantien, z. B. für die Bonität des Verkäufers, beanspruchten, die in dessen Rolle durchaus nicht hineinpassen. Dadurch verläßt der Agent gezwungenermaßen den natürlichen Boden und gerät gar oft wider Willen in eine Spekulation, die unter allen Umständen verderbenbringend wirken muß. Diese Uebelstände haben geradezu zersetzend auf das Getreideagenturgeschäft gewirkt und es seines eigentlichen Charakters entkleidet. Es wäre zu wünschen, daß die trüben Erfahrungen der letzten Jahre zur Wiederherstellung der früheren Verhältnisse führen würden.

Nahrungsmittelagenturgeschäft.

Der Absatz in Schinken und Wurstwaren erfolgte, solange das kühle Wetter im Frühjahr anhielt, ziemlich schleppend, gestaltete sich aber später bei der lange anhaltenden Sommerwitterung und dem schönen Herbst in Dauerware ziemlich lebhaft. Die Preise konnten sich daher gut behaupten, namentlich für Schinken in guter Dauerware. Speziell westfälische Schinken erzielten gute Nachfrage; die sogenannte Kronenmarke behauptete trotz der hohen Preise noch immer die erste Stelle im Schinkengeschäft. Das Geschäft in Kochschinken konzentriert sich immer

mehr bei den hiesigen großen Fleischereien und Fleischwarenfabriken, und der Bezug aus Hamburg nimmt fortgesetzt ab. — Der Handel in Maronen verlief bei normalen Preisen ruhig, da genügend Ware vorhanden war. Neue Ware wurde im Herbst etwas früher als sonst gehandelt; die Preise waren etwas niedriger, da gute Ware reichlich vorhanden war. — Italienische (Görzer) Prünellen waren im Frühjahr nur wenig vorhanden und erzielten hohe Preise. Infolge einer sehr guten Ernte setzte neue Ware wesentlich billiger ein, so daß sich rasch ein recht lebhaftes Geschäft entwickelte, das bei weichenden Preisen auch anhalten dürfte. — Das Geschäft in Pflaumen war im Frühjahr recht ruhig, setzte aber infolge guter Ernteaussichten sehr früh zu außergewöhnlich niedrigen Preisen ein, und zwar zunächst für bessere Sorten. Später wurden auch kleinere Sorten begehrt, da die Ernte in Bosnien unbefriedigend ausfiel. Die Preise zogen dann sowohl für kleinere wie auch für größere Sorten an. — Der Handel mit garantiert reinem Olivenöl war im allgemeinen ruhig, doch machte sich im Konsum eine gewisse Zunahme bemerkbar, da das bessere Publikum sich wieder mehr dem reinen Olivenöl zuwendet. Die Preise fingen schon im Frühjahr an zu steigen, da die greifbaren Vorräte knapper wurden. Als im Herbst die Ernteaussichten infolge der großen Dürre schlechter wurden, zogen die Preise ganz erheblich an und stellten sich schließlich um 30 % höher als im Frühjahr. Größere Abschlüsse für das Jahr 1909 konnten kaum noch getätigt werden.

Im Strickgarngeschäft hielt die zu Ende 1907 eingetretene Geschäftsstille im Jahre 1908 noch lange an; ferner sanken die Preise des Rohmaterials weiter, bis sie im Mai und Juni den niedrigsten Stand erreichten. Im August konnten daher besonders in Rohgarnen billige Eindeckungen in englischen Gespinsten erfolgen. Frühzeitiger als sonst trat im Herbst eine sehr lebhafte Nachfrage nach konsumfähigen Strickgarnen ein; die großen Strickgarnfabriken des hiesigen Platzes waren daher seit Anfang September vollauf beschäftigt und konnten der Nachfrage kaum genügen. Es ist als ein Zeichen der gesunden Lage des Artikels anzusehen, daß keine Vorräte mehr in der kleinen Hand vorhanden waren. Auch am Jahresschluß war der Geschäftsgang noch gut. — Die Preise für Garne zogen seit August langsam an, trotzdem wurden in den letzten Monaten noch größere Kontrakte für 1909 zu nur wenig höheren, als den niedrigsten Augustpreisen mit verschiedenen Spinnern abgeschlossen. Der Aufschlag der Rohgarne hat sich bisher noch in mäßigen Grenzen bewegt. Für das Jahr 1909 erwartet man eine Besserung des gesamten Handels und hofft, daß dementsprechend der Geschäftsgang auch weiter gut bleiben werde.

Garnagenturgeschäft.

Die Preise für Garne zur Teppichfabrikation gingen weiter zurück und erreichten im Sommer den niedrigsten Stand. Nament-

lich englische Gespinste wurden damals zu sehr niedrigen Preisen offeriert, so daß die meisten Fabrikanten zum Herbst in der Lage waren, sich auf weit hinaus für 1909 mit billigen Kontrakten in Garnen zu versehen. Seit Oktober trat eine Versteifung in den Preisen ein, welche in der letzten Londoner Wollauktion zum klaren Ausdruck kam. Auch die Teppichfabrikation, die nur im Herbst in einigen Artikeln einen etwas lebhafteren Geschäftsgang hatte, erhofft vom Jahre 1909 eine Besserung ihrer Lage.

Auch in den Kabelwerken machte sich die allgemeine Depression durch geringere Beschäftigung sehr fühlbar. Die Preise der in großem Maße verwendeten baumwollenen Garne sanken ganz bedeutend. Die Geschäftsstille in der Baumwollspinnerei hatte ein enormes Angebot seitens der Spinner zur Folge, so daß zwischen gleichwertigen Gespinsten Preisdifferenzen entstanden, wie solche bisher kaum dagewesen sind. Auch am Jahresschluß hielt die Geschäftsstille noch an, und die Preise der Garne standen noch immer auf sehr niedriger Stufe. Eine allgemeine Belebung in der Spinnerei dürfte sehr schnell wesentlich höhere Preise bringen, da wohl die meisten Spinner nicht ihren Spinnlohn verdienen. Die niedrigen Garnpreise veranlaßten die meisten Kabelwerke zu größeren Abschlüssen in Garnen für das Jahr 1909, und man hofft, daß im neuen Jahre das Geschäft sich beleben wird.

In der Gasglühlichtbranche hielt die schon in der Hochsaison des Jahres 1907 eingetretene Geschäftsstille auch in den Saisonmonaten Januar—März weiter an und brachte den Fabrikanten eine große Enttäuschung. Der Garnkonsum verringerte sich beträchtlich. Da ferner die neue Saison erst Ende August und Anfang September einsetzte, während in früheren Jahren die Fabrikation, besonders für den Export, schon im Juli mit Aufträgen reichlich versorgt war, so ging der Garnkonsum weiter zurück, und es sammelten sich bei den Fabrikanten ziemlich große Garnlager an. Aber auch die neue Saison brachte nur eine mittlere Beschäftigung, so daß viele Fabriken schon Mitte November nicht mehr voll arbeiteten, sondern die Arbeitszeit wesentlich verkürzten. Gegen Mitte Dezember trat durch Exportbestellungen für England eine Besserung ein, so daß am Jahresschluß die Fabriken wieder besser beschäftigt waren. Die Ursachen des ruhigeren Geschäftsganges im Jahre 1908 sind hauptsächlich in dem allgemeinen Daniederliegen der Großindustrie seit Herbst 1907 zu suchen, da bei eingeschränkter Arbeitszeit naturgemäß die späteren Tagesstunden, wo Gaslicht gebraucht wird, ausfallen. In gleichem Sinne wirkten dann die namentlich in London, dem Hauptexportplatz für die hiesige Fabrikation, angesammelten großen Vorräte fertiger Glühkörper. Für den Rückgang des Verbrauchs an Garnen kommt auch sehr wesentlich in Betracht, daß die immer mehr in Aufnahme kommenden Invertglühkörper für hängendes Gasglüh-

licht nur halb soviel Garn wie ein aufrecht stehender Glühstrumpf gebrauchen, und der Invertkörper außerdem eine längere Lebensdauer als der aufrechtstehende hat. Der Minderverbrauch an dem fast ausschließlich für die Fabrikation in Frage kommenden Ramiegarn, das zu mehr als drei Viertel von der Ersten Deutschen Ramie-Gesellschaft in Emmendingen (Baden) geliefert wird, wird gegen das Geschäftsjahr 1907 auf 20—25% geschätzt. Der Verbrauch an Baumwollengarn ist in der Gasglühlichtbranche sehr gering, und auch die vielen Versuche mit künstlichem Seidengarn haben noch zu keinem nennenswerten Resultat geführt. — Die Garnpreise hielten sich bis in die neue Saison im Oktober—November 1908, wo dann der schwächere Konsum und auch die schwierige Lage der Gasglühlichtfabriken die Spinner veranlaßten, aus freien Stücken eine kleine Reduktion in den Preisen vorzunehmen. — Ebenso wie der Garnkonsum verringerte sich auch der Verbrauch von Thorium. Letzteres hat seinen Preisstand das ganze Jahr hindurch nicht verändert, und auch die seit dem 1. Juli 1908 ins Leben getretene neue Vereinigung der hauptsächlichsten deutschen Fabrikanten dieses wichtigen Artikels für die Glühlichtfabrikation, das Thorium-Syndikat, brachte nicht die von mancher Fabrik so sehnlichst gewünschte Preiserhöhung, welche die Spekulationskäufe in Thorium gewinnbringend gestalten und es den Fabriken ermöglichen sollte, einen Aufschlag auf die sehr niedrigen, kaum noch Gewinn bringenden Preise dem Konsumenten gegenüber plausibel erscheinen zu lassen. — Die Aussichten für das Jahr 1909 waren am Jahresschluß noch nicht glänzend, doch hofft man, daß eine allgemeine Belebung in der Großindustrie auch der Gasglühlichtbranche größere Beschäftigung bringen werde. Sollte aber eine Steuer auf den Gasglühlichtkörper eingeführt werden, wie von der Reichsregierung vorgeschlagen wird, so würde diese Steuer, selbst wenn sie nur die Hälfte des vorgeschlagenen Satzes von 10 Pfg. pro Glühstrumpf, also fünf Pfennig, betragen würde, sehr drückend auf die ganze Branche wirken, denn wohl reichlich die Hälfte der ganzen Produktion des hiesigen Platzes — ja von ganz Deutschland — geht ins Ausland; da ferner 5 Pfennig pro Glühstrumpf zirka 50% der Selbstkosten eines Gasglühlichtstrumpfes betragen, so ist es klar, daß der mit 5 Pfennig Steuer belastete Glühkörper im Auslande dann nicht mehr mit dem daselbst fabrizierten Glühkörper in Konkurrenz treten kann. Die Folge würde also sein, daß etwa die Hälfte der jetzigen Glühkörperfabrikation Deutschlands keinen Absatz mehr fände und dementsprechend eingeschränkt werden müßte, und die ausländische Fabrikation dafür eine leichtere, größere Entwicklung nehmen würde. Die größte deutsche Fabrik der Branche hat sich daher auch schon mit dem Gedanken vertraut gemacht, für den Fall, daß diese Steuer zur Einführung kommen sollte, im Auslande, sei es in Holland, Belgien oder England, eine Fabrik ins Leben zu rufen, um ihr

Exportgeschäft nicht zu verlieren, sondern weiter im Ausland ihre Erzeugnisse absetzen zu können.

Tuchagenturgeschäft.

Auf das Tuchgeschäft begann schon gegen Ende 1907 der eingetretene Preisrückgang der Rohmaterialien lähmend einzuwirken. Nach Rückkehr ihrer Vertreter von den Touren versuchte die Herrenkonfektion ihren Bedarf an Stoffen zur Ausführung ihrer Frühjahrsorders, soweit er nicht schon vorher zu den bei Aufnahme der betreffenden Artikel geltenden höheren Preisen befriedigt war, zu niedrigeren Preisen zu decken. Vielfach wurde sogar versucht, zu höheren Preisen gegebene Orders rückgängig zu machen oder solche den neuen niedrigeren Preisen anzupassen, was bei der relativ geringen Beschäftigung der Fabrikanten vielfach Erfolg hatte. — Die Tuchgrossisten, welche in den letzten Monaten des Jahres sich zu Postenkäufen nach den Fabrikorten zu begeben pflegen, deckten sich dort Ende 1907 nicht so billig, wie sie erwartet hatten, da die Fabrikanten nur kleine Vorräte in fertiger Ware hatten und infolgedessen auf feste Preise hielten. Zu Beginn des neuen Jahres setzten die Offerten für den Herbst nur mit mäßig niedrigeren Notierungen ein, aber späterhin, als auf die aufgenommenen Muster Aufträge erfolgten, wichen die Preise etwas, und mit den neuen Offerten im Juli—August für das Frühjahr 1909 waren die Fabrikanten auf der ganzen Linie billiger geworden. Sowohl die Konfektion, als auch der Tuchzwischenhandel konnten zur rechten Zeit, d. h. ohne verlustbringende Käufe, in den Markt gehen. Der Bedarf wurde jedoch durch den Preisrückgang nicht gehoben. Obwohl die Agenten mehr denn je bemüht waren, in dieser Saison durch Neumusterungen bei den Fabrikanten das Geschäft zu erzwingen, blieb der erwartete Erfolg aus. Sie bekamen um mindestens ein Drittel weniger Herbstaufträge herein, als dieses im Vorjahre der Fall gewesen war. Hierzu kam, daß infolge der vorjährigen Preiserhöhung der Konsum der Fabrikate sich wesentlich verschoben hatte, indem die Verbraucher gezwungen waren, zu etwas billigeren Waren überzugehen. So wurden z. B. die bekannten guten rheinischen Fabrikate vielfach durch etwas billigere sächsische bezw. Lausitzer Artikel ersetzt.

Baumwollwarenagenturgeschäft.

In der Baumwollwarenbranche hatte bis zum Herbst 1907 trotz der ungewöhnlich hohen Preise baumwollener Garne und Waren der Absatz bei den Fabrikanten sich so lebhaft gestaltet, daß es nur schwer möglich war, größere Quanten selbst zu den höchsten Tagespreisen von den Webern zu kaufen. Leider ließ der Verkauf bei den Zwischenhändlern dann bald nach, besonders nach Eintritt der amerikanischen Krisis. Hand in Hand hiermit begannen die Warenpreise eine stark sinkende Tendenz einzuschlagen, und die Abnahme der kontrahierten Quantitäten wurde hierdurch teilweise hinausgeschoben. Versuche, sich den Abnahmeverpflichtungen zu entziehen, kamen zwar, soweit es sich um

Rohware handelte, nur vereinzelt vor, doch waren die Agenten sehr in Anspruch genommen, die glatte Abwicklung der früher abgeschlossenen weitsichtigen Geschäfte durchzuführen. — Mit Rücksicht auf die anhaltende Abwärtsbewegung der Warenpreise und die großen Lagerbestände in teurer Ware zögerten die Zwischenhändler mit Erteilung größerer Abschlüsse für das erste Quartal 1909. Wenn auch die Beschäftigung der Fabrikanten am Jahresschluß es ermöglichte, Orders mit kürzerer Lieferfrist zu übernehmen, so besteht doch die Möglichkeit, daß bei einigermaßen einsetzendem Konsum es schwer fallen dürfte, später erfolgende Orders rechtzeitig zur Ausführung zu bringen. Alle diese Umstände wirken zum Nachteil des Agenturgeschäfts, nämlich die Hinausschiebung der Abnahme älterer teurer Kontrakte, der infolge der allgemeinen schlechten Geschäftslage geringe Konsum, die Einschränkung der zu kaufenden Quantitäten bei schwer erreichbaren neuen Orders. Für den Agenten war einerseits ein besonders großes Maß von Anstrengung erforderlich, während andererseits der Erfolg hierzu nicht im richtigen Verhältnis stand.

Papier-agentur-geschäft.

Maschinenglatte Druckpapiere von den nicht dem Syndikat angehörenden Fabriken wurden seitens der Agenten schlank untergebracht. In satinierten Druckpapieren, farbigen Prospekt-, holzhaltigen Schreibpapieren sowie Packpapieren war das Geschäft schwieriger und der Verdienst darin nicht immer den Leistungen der Vertreter angemessen; das Angebot war größer als die Nachfrage. In Feinpapieren war das Geschäft stabil, Angebot und Nachfrage deckten sich. Die Fabrikation von Pappen stieg infolge der Errichtung mehrerer größerer Maschinenpappenfabriken in den letzten Jahren ganz bedeutend; da aber auch der Verbrauch sich sehr gehoben hat, konnten die angebotenen Fabrikate untergebracht werden.

Das Agenturgeschäft in der Metall-, Holz-, Galanterie- und Luxuswarenbranche.

In Metall-, Holz-, Galanterie- und Luxusartikeln machte sich schon im Herbst 1907 bei der Kundschaft eine gewisse Aengstlichkeit und Zurückhaltung im Einkauf bemerkbar, die sich angesichts des späteren unbefriedigenden Weihnachtsgeschäfts als sehr berechtigt erwies. Zwar gab der Umsatz in billiger und Mittelware keinen Anlaß zur Klage, aber in teuren und feinen Luxusgegenständen war die Nachfrage gegen die Vorjahre äußerst schwach. Trotzdem dürfte im Weihnachtsgeschäft des Jahres 1907 noch kein sehr fühlbarer Rückgang im Gesamtumsatz zu konstatieren gewesen sein. Kritischer wurde die Lage, als im Frühjahr die amerikanischen Aufträge fast gänzlich ausblieben und auch der englische Bedarf sich als sehr schwach erwies. Die Leipziger Frühjahrsmesse fiel beispiellos schlecht aus, und die Herbstmesse dürfte den Fabrikanten noch größere Enttäuschungen bereitet haben. England und Nordamerika sind für die Metall-, Holz-, Galanterie- und Luxuswarenbranche bedeutende Kunden, und die Ausfälle, die durch schlechten Geschäftsgang in diesen Ländern

verursacht wurden, sind nicht so leicht wieder einzuholen. Aber auch über den Export nach anderen Ländern ist nichts Erfreuliches zu berichten. In vielen Staaten wird durch Erhöhungen der Zölle das Geschäft erschwert, nach anderen Staaten, wie Italien, Spanien, Rußland hört infolge der Entwicklung der eigenen Industrie in vielen Artikeln der Export gänzlich auf. Zufriedenstellend war der Absatz nach einigen südamerikanischen Ländern, wie Argentinien und Brasilien, doch blieb er gegen frühere Jahre ebenfalls etwas zurück. — So waren denn die Fabrikanten in erster Reihe auf das deutsche Geschäft angewiesen, und auch Fabriken, die hierfür sonst kein Interesse zeigten, wandten sich mit Feuereifer dem deutschen Markt zu. Die Folge war ein Ueberangebot auf der ganzen Linie, unter dem jeder Verkäufer und besonders die Preise zu leiden hatten. Niemals fand selbst von seiten der kleinsten deutschen Detaillisten ein derartiges Verlangen nach möglichst großen Rabatten statt. Niemals war aber auch die Jagd nach Aufträgen und das Unterbieten der Preise so stark und so unerfreulich, wie in diesem Jahre. Besonders unliebsam trat eine wilde Preisschleuderei bei einzelnen Artikeln zutage. Artikel, die in solider Ausführung gut und gangbar waren, kamen in minderwertigen Nachahmungen zu Schleuderpreisen auf den Markt, zu denen nur bei Massenproduktion fabriziert werden konnte. Häufig erwies sich aber der Markt als nicht genügend aufnahmefähig; große Vorräte blieben liegen, die zu jedem Preis verschleudert werden müssen, und der einst so gute Artikel, der sich jahrelang gehalten hätte, ist in wenigen Wochen für alle Zeiten verdorben. Eine Folge hiervon ist die seit Jahren ständig gestiegene Sucht nach Neuheiten. Einer sucht den andern nicht nur an Qualität, sondern auch an Quantität der neuen Muster zu überbieten. Mancher Fabrikant wird im Berichtsjahre durch die unnatürlich gesteigerten Modellkosten seinen Nutzen aufgezehrt gesehen haben. Hindernisse für die Produktion machten sich im abgelaufenen Jahre nicht fühlbar. An Arbeitern war kein Mangel, es war sogar im Gegenteil in vielen Betrieben eine oft erhebliche Verkürzung der Arbeitszeiten notwendig. Auch die Beschaffung der im Preise vielfach gefallenen Rohmaterialien machte keine Schwierigkeiten, doch mußten die Ersparnisse im Einkauf sofort wieder in niedrigeren Verkaufspreisen zum Ausdruck kommen. Ein Rückgang im Konsum ist unbestreitbar und erklärt sich durch die allgemeine wirtschaftliche Lage. Eine entschiedene Verschlechterung gegen vergangene Jahre zeigte die Regulierungsweise. Firmen, die früher schlank per Kasse zahlten, nutzten das Ziel übermäßig aus, und das übliche 3 monatliche Ziel wurde sehr häufig auf 5—6 Monate und darüber ausgedehnt. — Eine leichte Besserung scheint für die genannten Branchen im Herbst eingetreten zu sein, und die Beurteilung der Aussichten für die Zukunft ist nicht mehr ganz so pessimistisch wie früher. Die

Herbstaufträge, besonders seitens der deutschen Kundschaft, sind besser ausgefallen, als dies eigentlich zu erwarten war. Auch das Weihnachtsgeschäft war in Deutschland einigermaßen befriedigend, und bei der noch immer geübten Zurückhaltung im Einkauf dürften keine besonders überfüllten Lager mit in das neue Jahr herübergenommen worden sein. Wenn die politischen Verhältnisse keine Ueberraschungen bringen, so ist für das neue Jahr auf Besserung des Geschäftes zu hoffen.

Das Agenturgeschäft in der Glaswaren- und keramischen Branche.

Für das Agenturgeschäft in der Glaswaren- und keramischen Branche brachte das Berichtsjahr einen mittelmäßigen Geschäftsgang. Von Luxusgläsern erzielten hauptsächlich Kristallgläser eine größere Nachfrage, wogegen gefärbte und dekorierte Gläser weniger als in früheren Jahren verlangt wurden. Preßglas fand, da hierin wirklich Neues dargeboten wurde, guten Absatz. Die Nachfrage nach Beleuchtungsglas ließ im letzten Sommer nach. Das gleiche gilt für Porzellan; bessere Luxusware fand wesentlich geringeren Absatz. Gebrauchsartikel waren infolge des Ausbleibens amerikanischer Aufträge reichlich zu haben. In Steingut war das Geschäft normal. — Es ist eine bedauerliche Tatsache, daß die schönen, allen Ansprüchen genügenden Musterlager der hiesigen Vertreter der Glaswaren- und keramischen Branche von den hiesigen Abnehmern zu wenig besucht werden. Dagegen werden die Lager von Exporteuren, von ausländischen Abnehmern und deutschen Provinzkunden regelmäßig aufgesucht. Die Frequenz dieser Besucher hat gegen frühere Jahre zugenommen. Die Einführung sogenannter show-days, wie solche in London bestehen, hat sich nicht durchführen lassen.

Schuhmacheragenturgeschäft.

Der Geschäftsgang war in der Schuhwarenbranche im Berichtsjahre nicht günstig. Zwar ist der Bedarf an Schuhwaren entsprechend der Zunahme der Bevölkerungszahl gestiegen und sind die ausländischen, insbesondere die amerikanischen Fabrikate durch die leistungsfähige deutsche Schuhwarenindustrie weiter zurückgedrängt worden, aber diesen erfreulichen Erscheinungen stand doch eine Reihe widriger Umstände entgegen, die das Geschäftsergebnis der Schuhwarenbranche und namentlich auch des Agenturgeschäfts ungünstig beeinflußten. Die schlechte Wirtschaftslage und insbesondere die Arbeitslosigkeit schwächten die Kaufkraft der Arbeiter und weiter Kreise des Mittelstandes. Außerdem übten die ungünstigen Witterungsverhältnisse während der Hauptverkaufsperioden, d. h. zu Ostern, Pfingsten und Weihnachten, einen nachteiligen Einfluß auf den Absatz der Schuhwarengeschäfte aus. Wenn auch die großen und feineren Geschäfte, in denen vorzugsweise das wohlhabende Publikum seine Einkäufe vornimmt, von dem allgemeinen wirtschaftlichen Rückgang weniger betroffen wurden, so sind doch die mittleren und kleinen Geschäfte hiervon stark beeinflußt worden. Die oft gehörte Klage über den verderb-

lichen Einfluß der Warenhäuser ist in der Schuhwarenbranche nicht begründet, denn Schuhwaren sind ein Artikel, der immer noch mehr in Spezialgeschäften als in Warenhäusern gekauft wird, und die ersteren können mit Warenhäusern jede Konkurrenz aufnehmen. Einen Krebsschaden im Schuhwarengeschäft bilden dagegen die sogenannten Einheitspreise, das sind Preise, zu dem einzelne Geschäfte jedes zusammengehörige Stiefelpaar ihres Lagers verkaufen, und die Detailgeschäfte, die von Fabrikanten und Grossisten unterhalten werden, und die den Detaillisten durch die oft sehr niedrigen Verkaufspreise und die glänzende Ausgestaltung der Verkaufsräume eine empfindliche Konkurrenz bereiten. Leider wird von manchem Detaillisten auch nicht richtig kalkuliert, und der Agent muß deshalb die Kreditwürdigkeit oft sehr genau prüfen. — Angesichts der geschwächten Kaufkraft weiter Bevölkerungskreise und der Verschließung ausländischer Absatzgebiete durch hohe Zölle hätte man eine Einschränkung der Schuhwarenproduktion erwarten sollen, aber die Produktion ist im Gegenteil erweitert worden; sie ist zu einer Ueberproduktion ausgeartet und hat ganz außerordentliche Preisschleudereien zur Folge gehabt. Begünstigt wurde die Ueberproduktion durch übermäßige Kreditgewährung; fortwährend entstehen neue Fabrikbetriebe, denen es an eigenem Kapital mangelt und die fast ganz auf Kredit angewiesen sind. Die Rohmaterialien erhalten solche Fabrikanten vielfach auf Kredit, und die wöchentlichen Arbeitslöhne werden ihnen nicht selten von Abnehmern der fertigen Schuhwaren, natürlich gegen Schundpreise, an jedem Sonnabend vorgeschossen oder sie müssen die Waren sofort gegen Kasse zu Preisen, die kaum die Herstellungskosten decken, losschlagen. Wenn solche Fabrikanten einige Zeit, manchmal mit Hilfe tüchtiger Agenten, produziert haben, findet ihre Tätigkeit oft ein jähes Ende, wenn die Kreditquellen versiegen; die Rohmateriallieferanten und Agenten sind dann geschädigt, letztere deshalb, weil ihre Forderungen im Konkurse nicht als bevorrechtigt gelten. Auch im Schuhwarendetailgeschäft werden heute zu umfangreiche Kredite gewährt, die es gewissenlosen Schuldnern möglich machen, ihre Lieferanten durch allerlei unlautere Manipulationen zu schädigen, unter denen auch das Agenturgeschäft zu leiden hat.

XV. Verschiedene Industrie- und Handelszweige.

183. Musikinstrumente.

Pianofortefabrikation.

Während die gesamte Pianofortеindustrie am Schlusse der vorangegangenen Jahre in der glücklichen Lage war, übereinstimmend über einen sehr regen Geschäftsgang zu berichten, hat das Berichtsjahr sehr abweichende Resultate gezeitigt. Vor allen

Dingen trat im Laufe des Jahres immer deutlicher die Tatsache in die Erscheinung, daß bessere und beste Marken, deren Qualität seit Jahrzehnten Weltruf besitzt und die natürlich auch dementsprechend im Preise bewertet werden, immer weniger verlangt wurden, während dagegen nach billigeren und entsprechend geringeren Marken, trotz der allgemein ungünstigen Geschäftslage, eine zum Teil sogar sehr lebhafte Nachfrage herrschte. In den ersten Monaten des Berichtsjahres war die gesamte Industrie noch gut beschäftigt, dann aber stellte sich, namentlich für die besseren Marken, ein immer größer werdender Mangel an Aufträgen ein, der während des Sommers zu ganz bedeutenden Betriebseinschränkungen selbst in solchen Fabriken führte, die seit Jahren ohne jede Unterbrechung ihren vollen Betrieb aufrechterhalten konnten. Nur ganz vereinzelte Fabriken besserer Marken konnten auch in diesem Jahre ohne nennenswerte Einschränkung ihren gewohnten Betrieb einhalten; in den meisten Fabriken wurde nicht nur die Arbeitszeit ganz bedeutend verkürzt, sondern es fanden auch noch viele Arbeiterentlassungen statt. Wenn auch die ersten Herbstmonate eine kleine Belebung des Geschäfts zeigten, so ist doch der Geschäftsgang im allgemeinen mit demjenigen der Vorjahre in keiner Weise zu vergleichen, und da die Magazine zum Teil noch überfüllt sind, dürfte die Industrie auch im neuen Jahre einstweilen noch recht still liegen. Auf die billigeren und geringeren Marken trifft das Gesagte nicht allgemein zu. Die Nachfrage war hier zum Teil sehr lebhaft, und verschiedene Fabriken dürften noch auf längere Zeit hinaus voll beschäftigt sein. An Arbeitern war naturgemäß im Laufe des ganzen Berichtsjahres kein Mangel. Selbst im Herbst, wo man sonst oft lange vergeblich nach Arbeitern suchen mußte, waren im Berichtsjahre sehr viele Arbeiter ohne Beschäftigung. Die Preise für Rohmaterialien behaupteten zum Teil ihre frühere Höhe (z. B. für Elfenbein, Nußbaummaserholz), zum Teil gingen sie im Laufe des Jahres etwas zurück (z. B. für Kupfer und einige Holzarten). Einige Artikel, wie Elfenbein, Nußbaummaser, werden in den Ursprungsländern immer seltener. Sie dürften daher im Preise überhaupt nicht mehr heruntergehen und sind jetzt so teuer, daß für billigere Instrumente vielfach anstatt Elfenbein Imitationen zur Verwendung gelangen.

Im Inlande war der Absatz durchweg, namentlich aber in guten Marken, sehr gering. Seit sehr vielen Jahren ist ein derartig stilles Geschäft nicht zu verzeichnen gewesen. Naturgemäß haben die finanziell schwächer gestellten Geschäfte darunter am meisten zu leiden gehabt, so daß in diesem Jahre sehr oft Prolongationen und Stundungen eintreten mußten.

Im Exportgeschäft waren wie immer die hauptsächlichsten Abnehmer Großbritannien und seine Kolonien. Aber auch in diesen Gebieten blieb der Absatz des Berichtsjahres gegenüber

demjenigen der Vorjahre weit zurück. In Großbritannien selbst wird jetzt die Mehrzahl der Pianos nach dem sogenannten „Three years' system", also auf Abzahlung innerhalb drei Jahren, verkauft. An die Kapitalkraft des Händlers werden dadurch sehr hohe Anforderungen gestellt, denen diese in vielen Fällen nicht mehr gewachsen sind. Die Krisis auf dem Weltmarkte machte sich natürlich in einem so ausgeprägten Industriestaate, wie England, ganz besonders fühlbar. Der große Streik im Baumwollbezirk hat in den betreffenden ausgedehnten Distrikten das Geschäft ganz lahmgelegt; die Magazine sind zum Teil noch sehr gefüllt, und eine Belebung ist nur ganz allmählich zu erwarten. Die Folge dieser ungünstigen Verhältnisse ist, daß das einst so glatte und angenehme Geschäft mit England immer unsicherer und die Zahl derjenigen englischen Händler, welche schlechte Zeiten, wie z. B. das Berichtsjahr, ohne Schwierigkeit überwinden können, erheblich kleiner geworden ist. Selbst alte, gut eingeführte Fabriken mußten im Berichtsjahre schwer um den Absatz ihrer Instrumente kämpfen. Außer auf kleinere und billigere Instrumente gingen sogar während des sonst so lebhaften Herbstes nur ganz vereinzelte Aufträge ein. Australien ist bisher von allen britischen Kolonien das beste Absatzgebiet für deutsche Pianos gewesen. Aber auch dieses Land blickt infolge der schlechten Ernte auf ein ungünstiges Jahr zurück. Nur ganz wenige Firmen konnten ihren Absatz beibehalten und zum Teil noch vergrößern. Die meisten Händler blieben auch hier im Absatze hinter dem Vorjahre weit zurück. Das gleiche gilt für Neu-Seeland. In Australien sowohl als auch in Neu-Seeland hat der Absatz deutscher Instrumente erheblich darunter zu leiden, daß durch die bestehenden Zolltarife die Einfuhr britischer Fabrikate wesentlich begünstigt wird. Trotzdem aber hat es die deutsche Industrie verstanden, durch die überragende Güte ihrer Fabrikate den Vorzug, der den englischen Instrumenten durch den niedrigen Zollsatz zuteil wird, wieder auszugleichen, so daß neuerdings deutsche Pianos sowohl in Australien als auch in Neu-Seeland gegenüber dem englischen Fabrikat wieder in steigendem Maße verlangt werden. Uebrigens rüstet sich auch Australien neuerdings zur Selbstfabrikation, und zwar sind es deutsche Fabrikanten, welche diese Bestrebung unterstützen. Diese haben tüchtige und erfahrene deutsche Arbeiter nach dort gesandt, um mit deren Hilfe und unter deren Leitung in Australien nach deutschem Muster Pianofabriken einzurichten. Dadurch dürfte diese blühende Kolonie, die bisher jährlich viele Tausende deutscher Pianos abgenommen hat (einzelne deutsche Fabriken senden jährlich sieben- bis achthundert und mehr Pianos guter Qualität nach Australien), der deutschen Industrie, wenn auch nicht sofort, so doch in absehbarer Zeit ganz verloren gehen. Südafrika war bisher unter den britischen Kolonien der zweitgrößte Abnehmer deutscher

Pianos. Im Berichtsjahre hat aber dieses Gebiet vollkommen versagt. Infolge des Daniederliegens der Diamantenindustrie und des Stillstandes der Goldminen war das geschäftliche Leben Südafrikas geradezu auf den Nullpunkt gelangt. Erst gegen Ende des Jahres hat sich durch die Wiederaufnahme des Goldminenbetriebes das Geschäft wieder etwas belebt, und einzelne kleine Aufträge auf Pianos sind nach vielen Monaten vollkommenen Stillstandes wieder eingegangen. Nordamerika ist durch den hohen Schutzzoll der deutschen Pianoforteindustrie seit Jahren vollkommen verschlossen. Sowohl die Vereinigten Staaten als auch Kanada haben eine hochentwickelte Selbstfabrikation, und die Fabrikanten der Union machen große, zum Teil erfolgreiche, Anstrengungen, ihre Erzeugnisse auch bei uns in Europa einzuführen. Es unterliegt keinem Zweifel, daß, wenn der nordamerikanische Zolltarif die deutschen Pianos ebenso behandeln würde, wie der deutsche Zolltarif die amerikanischen Fabrikate behandelt, die deutsche Industrie der amerikanischen Konkurrenz in ihrem eigenen Lande mit wahrscheinlich noch größerem Erfolge die Spitze bieten könnte. Bei gleichen Voraussetzungen dürfte die deutsche Pianoindustrie der nordamerikanischen immer überlegen sein. Sogar in denjenigen Ländern, wo deutsche Pianos gegenüber den nordamerikanischen noch höhere Frachtspesen zu tragen haben, sonst aber gleiche Voraussetzungen herrschen, hat sich die deutsche Industrie bisher immer überlegen gezeigt, z. B. in Mexiko, Zentral- und Südamerika, Asien usw. Zentralamerika, Mexiko und Westindien hatten im Berichtsjahre sehr unter den ungünstigen Geldverhältnissen zu leiden, die sich wegen der Nähe der Vereinigten Staaten in diesen Gebieten sehr bemerkbar machten. Mexiko, sonst ein regelmäßiger und bedeutender Abnehmer deutscher Pianos, mußte seine laufenden Aufträge ganz zurückziehen. In Südamerika war das Geschäft im Berichtsjahre verschieden. In Chile herrschte infolge der letzten Erdbeben und des außerordentlich ungünstigen Kursstandes ein vollständiger Geschäftsstillstand. Auch in anderen Republiken, wie Brasilien, Paraguay, Bolivia, Peru, Venezuela, ging das Geschäft teils infolge der sehr ungünstigen Geldverhältnisse, teils infolge der ab und zu immer wiederkehrenden Revolutionen sehr schlecht, während dagegen die Republiken mit geordneten politischen Verhältnissen, wie Argentinien, Uruguay usw., gute und regelmäßige Aufträge senden konnten. Von den übrigen bedeutenderen Abnehmern der deutschen Pianoforteindustrie sind nur noch Aegypten und Rußland zu nennen. Aegypten, das sonst einen nicht unbedeutenden Konsum hat, litt im Berichtsjahre an einer großen Geschäftskrisis, in deren Folge auch der Absatz an Pianos bedeutend geringer war als sonst. Rußland hat sich von dem Rückschlag der früheren Jahre schon bedeutend erholt, wenngleich hier und da der Geschäftsgang noch recht ruhig war. Man sieht aber

der Zukunft in diesem Lande mit Vertrauen entgegen. Alle übrigen europäischen Staaten stehen hinsichtlich ihrer Bedeutung für den Absatz deutscher Pianos bedeutend zurück. In vielen Ländern, wie z. B. Oesterreich-Ungarn, Spanien, Holland, Belgien sowie in der Schweiz, hat sich im Laufe der letzten Jahre die Selbstfabrikation entwickelt, welche durch die Zolltarife der betreffenden Länder nach Möglichkeit gefördert wird. Namentlich Oesterreich-Ungarn kommt infolge seiner hohen Einfuhrzölle und der Eigenfabrikation für den Absatz deutscher Pianos kaum noch in Frage. Auch in Spanien ist die Selbstfabrikation sehr im Aufblühen begriffen. In Dänemark, Schweden und Norwegen herrscht ebenfalls eine nicht unbedeutende Pianoindustrie. Trotzdem aber würden deutsche Instrumente, die dort sehr geschätzt werden, in diesen Ländern noch mehr Eingang finden, wenn nicht die hohen Paßgebühren für Geschäftsreisende sowie die hohen Zölle eine intensive Bearbeitung dieser Länder sehr erschwerten und die Preise für ausländische Pianos außerordentlich erhöhten. In der Türkei, den Balkanländern, in Italien und Portugal hielt sich das Geschäft innerhalb der gewohnten bescheidenen Grenzen. In Portugal wartet man das Resultat der Verhandlungen über den neuen Zolltarif ab.

Pianomechanik- und Klaviaturfabrikation.

In der Pianomechanikfabrikation richtete sich der Geschäftsgang ganz nach demjenigen der Pianoforteindustrie. Auch in diesem Geschäftszweige mußten infolge des schlechten Geschäftsganges einige Betriebe die Fabrikation einschränken. Die Mechanikindustrie exportiert einen großen Teil ihrer Erzeugnisse nach England. Leider haben einige Mechanikfabriken infolge des Stillstandes der Pianofabrikation in England (es mußten in diesem Sommer zehn englische Pianofabriken ganz geschlossen werden) größere Verluste zu verzeichnen gehabt. Die Klaviaturfabriken waren, der ganzen Geschäftslage gemäß, ebenfalls entsprechend weniger beschäftigt. Der Export an Klaviaturen war nur sehr unbedeutend.

Blech-, Holz- und Schlaginstrumentenfabrikation.

Das Geschäft in Blech-, Holz- und Schlaginstrumenten war im Berichtsjahre wenig befriedigend. Privatpersonen und Musiker hielten mit ihren Einkäufen zurück, auch von Truppenteilen wurde nur das Nötigste beschafft; sogar die Bestellungen auf die stets nach dem Manöver vorzunehmenden Reparaturen gingen auffallend spärlich ein. Größere Auslandsaufträge waren nur vereinzelt zu verzeichnen. Die Bekleidungsämter übertrugen nach wie vor die Lieferungen den Mindestfordernden zu Preisen, die kaum die Selbstkosten decken. Es erhielten daher die Zuschläge zum großen Teil Zwischenhändler, die nur billigstes Fabrikat aus dem Vogtlande und Böhmen bezogen. Wenn auch die Hausse der Rohmaterialien bereits überschritten war, so hielten sich deren Preise doch noch in beträchtlicher Höhe. — Die Löhne hatten eine steigende Tendenz. Leider war es nicht möglich, durch

höhere Preise die so entstandenen Mehrkosten auszugleichen und den Verdienst befriedigender zu gestalten. Der Schutzverband deutscher Blasinstrumentenfabrikanten, der in diesem ersten Jahre seines Bestehens bereits Ersprießliches geleistet hat, wird hoffentlich auch in dieser Hinsicht für die Zukunft befriedigende Resultate zeitigen. Das Einvernehmen zwischen Arbeiter und Arbeitgeber hatte im Berichtsjahre keine Trübungen erfahren.

Kleinere Musikinstrumente.

Die Abschwächung der Hochkonjunktur, die im Herbst 1907 auch im Absatz kleinerer Musikinstrumente eingetreten war, nahm im Verlaufe des Berichtsjahres einen größeren Umfang an. Von den Vereinigten Staaten ausgehend wurde zunächst Südamerika durch die Depression ergriffen. Bald jedoch zeigten auch Australien und Japan einen Rückgang in den Bestellungen. Das englische Geschäft ließ gleich den Vorjahren zu wünschen übrig. Es war nicht möglich, die volle Fabrikation aufrecht zu erhalten, so daß zu Betriebseinschränkungen geschritten werden mußte. Trotzdem einige Materialien, wie Leder und Metall, im Preise gegen das Vorjahr gesunken waren, konnten Preisermäßigungen bei der fertigen Ware nicht eintreten, da die gesteigerten Löhne solche nicht zuließen.

Mechanische Musikwerke.

Der Absatz in Drehorgeln bewegte sich im Berichtsjahre ungefähr in den Grenzen des Vorjahres. Auch der Absatz in größeren Orgeln für Schausteller usw. hat eine Steigerung nicht erfahren. Mit wenigen Ausnahmen sind es nur noch die bedeutendsten Schaugeschäfte, die durch den Glanz äußerer Ausstattung das Publikum anziehen und oft trotz höchst rigoros ausgeübter Besteuerungen aller Art ihr Auskommen zu finden vermögen, während den kleineren Unternehmungen die Existenzmöglichkeit mehr und mehr erschwert wird, und sie infolgedessen als zahlungsfähige Käufer für Orgeln kaum noch erwähnt werden können. Orchestrions werden, da sie mit schwer auszuwechselnden Walzen versehen sind, nur noch selten gekauft. Selbst das platte Land ist dafür nicht mehr der willige Abnehmer, wie früher. Allgemein werden die elektrisch betriebenen Orchesterpianos bevorzugt. Als sensationelle Erfindung einer führenden Berliner Firma erfreuen sich diese Instrumente heute großer Beliebtheit. In ihrer Eigenschaft als vollständiger Ersatz einer Streichmusikkapelle dürften sie schwerlich zu übertreffen sein, um so mehr, als man durch eine immer glänzender werdende äußere Aufmachung das Interesse für diese Werke aufrecht zu erhalten verstanden hat. Bei zufriedenstellenden Preisen war der Export ziemlich lebhaft; insbesondere war Rußland ein zahlungskräftiger Käufer. Der Absatz im Inland wird den alten renommierten Häusern leider sehr erschwert durch gewisse Firmen, die ihre oft recht anfechtbaren Erzeugnisse zu Preisen und Bedingungen abgeben, die man früher in der Branche nicht gekannt hat. Sonderbarerweise finden sich noch Urteilslose genug, die einer recht pompösen Aus-

stattung zuliebe die Minderwertigkeit der Musik völlig übersehen. Manchen Wünschen des Publikums entgegenkommend fertigt man übrigens in neuerer Zeit die Orchesterpianos vielfach mit Papiernoten an, anstatt der bisherigen Preßspannoten, und verwendet dementsprechend Saugluft anstatt Druckluft. Die lebhafte Nachfrage nach elektrischen Klavieren stand in erfreulichem Einklang mit den Preisen, die erzielt werden. Im Inland sowohl als auch im Auslande wurde der Artikel viel gekauft. Wiederum war es Rußland, dann aber auch Frankreich, Belgien, Holland, Italien und die Schweiz, wo man lebhaftes Interesse bekundete. Ein Teil der elektrischen Klaviere präsentiert sich heute in einer Vollkommenheit, die als ein Triumph der Technik bezeichnet werden muß Mit großem Erfolg wurden auch mechanische Pianos abgesetzt, die irgendwelche Begleitinstrumente, wie Mandoline, Geigen und Xylophon, aufweisen, und es steht dahin, ob nach dieser Richtung hin nicht noch weitere Variationen möglich gemacht und wiedergegeben werden können.

184. Gummiwaren.

Die allgemeine ungünstige wirtschaftliche Lage des Berichtsjahres hat die Gummibranche vor bedeutenden Streiks bewahrt, und auch die Lohnsätze haben sich nicht wesentlich geändert. — Die Rohgummizufuhren entsprachen zunächst dem wenig dringenden Bedarf, doch besserte sich die Stimmung sehr im weiteren Verlauf des Jahres, und die Importeure und Spekulanten schienen mit ihrer Meinung, es liege allerseits, bei den Zwischenhändlern wie bei den Gummifabrikanten und sonstigen Konsumenten, schon für die nächste Zukunft starke Aufnahmefähigkeit vor, Recht zu behalten. Denn die Preise für die Standard Marke, fine Para, sind von 2/8¾ pro Pfund engl. im Februar auf 4/5¾ gestiegen, und auch Mittelsorten erzielten sehr hohe Preise, besonders weil die greifbaren Vorräte für den Bedarf nicht ausreichten. Von den übrigen Rohmaterialien und den Hilfsstoffen sind Gewebe, namentlich leinene, gegenüber dem Vorjahre im Preise wesentlich zurückgegangen. Für Kohlen sind allerdings bedeutende Preisermäßigungen erst noch zu erwarten. Die Preise der Farb-, Zusatz- und Surrogatstoffe wurden hauptsächlich durch Konventionen gehalten, dürften aber bei Andauer der gegenwärtigen Geschäftsstille bald stark weichen.

Aenderungen von irgendwelcher Erheblichkeit sind weder in den Produktionsgebieten des Rohgummis, noch in den Absatzländern der Fabrikate zu verzeichnen gewesen, auch die Eingangszölle haben keine Ermäßigungen erfahren. — Die Resultate der im Laufe des Jahres bekanntgegebenen Bilanzen, und zwar auch solcher von maßgebenden Etablissements der Branche, lassen vielfach erkennen, daß der alte Fehler der Branche, der darin besteht, daß in dem Streben nach möglichster Absatzerweiterung

die Preise zu niedrig gehalten werden, noch nicht gemindert oder beseitigt worden ist. Das Berichtsjahr hat daher viele Enttäuschungen gebracht und in der Zukunft dürften noch weitere folgen.

185. Asbest.

Rohasbest.

Kanadischer Asbest.

Die Preise für kanadischen Rohasbest haben sich im Jahre 1908 im großen und ganzen gehalten. Diese Erscheinung war darauf zurückzuführen, daß noch alte Kontrakte aus früheren Jahren unerledigt waren, bezw. die Gruben in früheren Jahren über ihre Leistungsfähigkeit hinaus verkauft hatten und jetzt bei der stilleren Konjunktur diese Kontrakte abwickeln konnten.

Russischer Asbest.

Die Verwendung russischer Rohasbeste nimmt mehr und mehr zu, einerseits weil die Preise etwas günstiger als für kanadische Qualitäten sind, andererseits weil die russische Produktion in bezug auf qualitativen Ausfall der Ware und rechtzeitige Ablieferung sich als zuverlässig erwiesen hat.

Eisenbahntarife.

Bezüglich der Eisenbahntarife wäre zu erstreben, daß die von den Gruben gelieferte gekollerte Faser zum gleichen Einfuhrtarif von Hafenplätzen aus weiter verladen werden könnte wie der Asbest in Steinform. Die gekollerte Grubenfaser ist nämlich auch nur ein Rohprodukt, ebenso wie der Steinasbest; nur mußte diese Faser auf maschinellem Wege extrahiert werden, wogegen der Steinasbest mit der Hand herausgehämmert wird und daher ein anderes Aussehen besitzt. Beide Produkte sollten deshalb gleich tarifiert werden.

Asbestverarbeitung.

Die Beschäftigung der Asbestindustrie war bis Ende August befriedigend. Seitdem macht sich ein Abflauen des Geschäftes bemerkbar, was wohl auf die allgemein schlechte Konjunktur, besonders auf das Stilliegen großer Industrien zurückzuführen ist. Der Umsatz ist gegen das Vorjahr etwas gestiegen. Die Preise der Fabrikate waren unbefriedigend. Während sie für die Rohmaterialien (Asbest, Gummi usw.) immerfort stiegen oder stehen blieben, zeigten sie für die fertigen Waren ein fortwährendes Sinken, das bald stärker, bald schwächer war. Es hatte dies seinen Grund in dem Entstehen von Konkurrenzfabriken, welche annahmen, durch Unterbietung die Kundschaft an sich bringen zu können. Diese Bewegung kam erst zum Stillstand, als die Preise derartig gefallen waren, daß nichts mehr verdient, bei manchen Artikeln sogar mit Verlust gearbeitet wurde. Es hat jetzt den Anschein, als ob die Verkaufspreise wieder langsam steigen würden. Das Exportgeschäft hat durch die hohen Zölle des Auslandes ganz bedeutend gelitten. Streiks oder Lohnbewegungen fanden nicht statt.

186. Elfenbeinhandel und -Verarbeitung.

Der Handel sowohl mit Elfenbeinrohmaterial, als auch mit Elfenbeinfabrikaten war im Berichtsjahre flau. Die Krisis in

Amerika hat auch bei diesem Artikel deprimierend auf den deutschen Markt eingewirkt. Amerika stellte seine Einkäufe für Rohmaterial während des größten Teils des Berichtsjahres ganz ein, und erst kurz vor der Präsidentenwahl war eine Besserung des Marktes zu bemerken, da Amerika damals wieder als Käufer auftrat. Auch der einheimische Markt bot dann, wenn auch nicht gleich, wieder ein günstigeres Bild. Das deutsche Exportgeschäft der Pianofortebranche lag vollständig still, infolgedessen war der Bedarf an geschnittenen Klaviaturen ein bedeutend geringerer als im Vorjahre. Der Rückgang der Rohmaterialpreise konnte aber keinen merkbaren Einfluß auf die Verkaufspreise dieses Fabrikationszweiges ausüben, weil diese seinerzeit bei der anhaltenden Hausse 1907 keine Erhöhung erfahren hatten. Außerdem sind die Elfenbeinhandlungen mit teurem Material, für das seither kein flotter Absatz da war, versehen, welches teilweise jetzt erst zum Verkauf kommt. Ferner muß damit gerechnet werden, daß infolge des Wiederauftretens der amerikanischen Firmen der Bedarf an Rohmaterial zunehmen und dadurch die Rohmaterialpreise wieder steigen werden. Ein Anziehen der Preise war bereits in der letzten Oktoberauktion in London und in Antwerpen zu konstatieren. Die deutschen Elfenbeinklaviaturschneidereien haben sehr unter der französischen Konkurrenz zu leiden, auf deren Waren von deutscher Seite nur ein geringer Zoll lastet. während den deutschen Elfenbeinschneidereien die Einfuhr ihrer Waren nach Frankreich durch den enormen Zollsatz von 625 Frcs. pro 100 kg gänzlich unterbunden ist. Die gleichen ungünstigen Zollverhältnisse treten bei der Einfuhr nach den Vereinigten Staaten von Amerika auf. Diese mißlichen Zollverhältnisse sind jedoch zur Genüge schon beleuchtet worden, ohne daß bisher eine Aenderung eingetreten wäre.

187. Knopffabrikation.

Metallknopffabrikation. Allgemeines.

In kaum einer anderen Branche tobt ein so scharfer Konkurrenzkampf, wie er gerade jetzt in der doch immerhin nur kleinen Manschetten- und Kragenknopfindustrie ausgebrochen ist. Der größte Teil aller Stapelartikel ist von den süddeutschen und böhmischen Fabrikanten derart billig auf den Markt geworfen worden, daß es der in Frage kommenden Berliner Industrie absolut unmöglich ist, zu konkurrieren. Die Berliner Fabrikanten müssen sich daher auf die besseren Phantasieartikel beschränken. Jeder sucht, um seinen alten Umsatz aufrecht zu erhalten, seine Absatzgebiete zu erweitern, und um dieses zu erreichen, muß er die Konkurrenzpreise stark unterbieten. Die Aussichten für die Zukunft dieser kleinen, früher blühenden Industrie sind daher recht trübe, wenn nicht die Fabrikanten selbst durch solidarisches Vorgehen diesem Uebel steuern.

Export.

Das Exportgeschäft ist ganz bedeutend zurückgegangen. Aus

Südamerika lagen fast gar keine nennenswerten Orders vor, und das nordamerikanische Geschäft ist für die deutsche Industrie infolge des hohen Zolles ganz verloren gegangen. Infolge des Ausscheidens dieser großen Absatzgebiete hat sich die Industrie besonders auf Rußland geworfen. Natürlich mußten nun auch, infolge der starken neu hinzukommenden Konkurrenz, den Abnehmern dieses Landes große Preiszugeständnisse gemacht werden. Die allgemeine schlechte Geschäftslage hat auch noch das ihrige dazu beigetragen, daß das Berichtsjahr den Fabrikanten der Metallknopfbranche keinen großen Nutzen gebracht hat.

Perlmutterknopffabrikation.

Auch das Geschäft in Perlmutterknöpfen hat einen empfindlichen Rückgang erfahren, da dieser Artikel aufgehört hat, als Gebrauchsgegenstand benutzt zu werden, sondern einzig und allein nur noch für Garnierungszwecke Verwendung fand. Aber auch hier brachte die Konfektion dem Artikel nicht das genügende Interesse entgegen, weil Stoff- und Posamentenknöpfe bevorzugt wurden. Da aber für die Berliner Knopffabrikanten nur dann die Fabrikation sich günstig gestalten kann, wenn die Mäntelkonfektion dem Artikel genügend Aufmerksamkeit widmet, so war im allgemeinen das Geschäft nicht zufriedenstellend. Eine kleine Besserung trat dadurch ein, daß die Knopffabrikanten das Perlmutter in Verbindung mit anderen Materialien, wie Horn, Galalith, Steinnuß, brachten und so dem Artikel ein neues Aussehen gaben. In diesen Kombinationen konnten im Frühjahr einige größere Abschlüsse mit der Mäntelkonfektion gemacht werden, und da auch die Pelzkonfektion sich dieses Artikels annahm, so war einige Gelegenheit vorhanden, die Betriebe und Arbeiter teilweise zu beschäftigen. Der Export nach Rußland, das von jeher einen großen Abnehmer für den Artikel bildete, war wenig lohnend, da die österreichischen Fabrikanten große Anstrengungen machten, das billige Genre mit bedeutend niedrigeren Preisen zu offerieren. Nur in feineren Knöpfen war die Nachfrage größer und das Geschäft zufriedenstellend. England war auch im Berichtsjahre für größere Orders nicht mehr zu haben, und nur vereinzelte kleinere Kommissionen in den erwähnten Kombinationen wurden vergeben. — Die großen Anstrengungen in der Bemusterung, welche im Herbst gemacht wurden, scheinen ebenfalls nicht den Erwartungen zu entsprechen. Die Perlmutterknopfindustrie steht daher vor einem ernsten Wendepunkt, wenn nicht die Damenkostümindustrie sich des Perlmutters für Garnierungszwecke annehmen wird. Es ist begründete Aussicht vorhanden, daß die Damenkostümbranche, die ein nicht zu unterschätzender Konsument für diesen Artikel ist, im neuen Jahre größere Orders darin erteilen wird. Allerdings hätte der Berliner Fabrikant gegen die große auswärtige Konkurrenz einen schweren Kampf zu bestehen, aber der Bedarf wäre doch derartig, daß, wenn auch der Nutzen nicht so groß ist, doch genügend Beschäftigung

vorhanden wäre. In gleicher Weise wie das Geschäft in fertiger Ware war auch das Rohmaterial stets zu niedrigen Preisen zu haben. Die Preise auf der Londoner Auktion waren während des Berichtsjahres sehr gedrückt, da die Zufuhr stets größer war, als Bedarf vorlag.

188. Kurz- und Galanteriewaren.

Kurzwaren.

Die ungünstige Konjunktur des Berichtsjahres machte sich sehr nachteilig in der Kurzwarenbranche bemerkbar. Ein ganz erheblicher Teil der Exportaufträge blieb aus, und auch das Geschäft im Inlande ließ zu wünschen übrig. Nur wenige bevorzugte Spezialartikel blieben von der Ungunst der geschäftlichen Situation verschont und hatten etwas bessere Resultate zu verzeichnen. Die deutschen Warenhäuser, die in Berliner Kurzwaren einen recht bemerkenswerten Bedarf haben, gehörten im wesentlichen zu den größeren Abnehmern, und die Berliner Fabrikanten machten naturgemäß alle Anstrengungen, um sich den Absatz bei diesen Konsumenten zu sichern, die auch, allerdings zu ziemlich gedrückten Preisen, ihre Orders erteilten. Im großen ganzen war der Geschäftsgang im Berichtsjahr wenig befriedigend.

Galanteriewaren.

Der Geschäftsgang in der Galanteriewarenbranche ließ im Berichtsjahre recht viel zu wünschen übrig. Ganz besonders war es der Export, der teilweise völlig lahm lag, aber auch das deutsche Geschäft blieb beträchtlich hinter dem des Vorjahres zurück. Die Krisis war ausgegangen vom amerikanischen Markt, der gerade für die Galanteriewarenbranche von wesentlicher Bedeutung ist. Die amerikanischen Einkäufer, die in den Monaten Mai, Juni, Juli die hiesigen Lager stets in beträchtlicher Zahl aufzusuchen pflegen, kamen im Berichtsjahr nur spärlich, und ihre Käufe beschränkten sich auf das Allernotwendigste. Allgemein herrschte die Anschauung, daß die amerikanische Präsidentenwahl wieder belebend auf das amerikanische Geschäft und damit zugleich auf den allgemeinen Welthandel wirken würde, und hierfür schien auch der Geschäftsgang in den Monaten August, September, Oktober zu sprechen, denn es wurde in der Branche ein kleiner Aufschwung bemerkt, wobei allerdings nicht vergessen werden darf, daß das Weihnachtsfest stets eine größere Lebhaftigkeit bedingt. Die Krisis dürfte aber auch damit ihren Höhepunkt, wenn nicht ihr Ende erreicht haben. Von förderndem Einfluß auf das Geschäft waren auch die vielfachen Preisreduktionen der Rohmaterialien, die seit vielen Monaten Platz gegriffen haben; auch der bessere Geldstand beeinflußte die Geschäftslage zuletzt entschieden günstig. Neben Amerika war auch das Geschäft nach Rußland für die Branche recht ungünstig; die Orders waren sowohl qualitativ wie quantitativ bedeutend geringer.

189. Photographische Bedarfsartikel.

In den ersten sechs bis sieben Monaten gestaltete sich das Geschäft in photographischen Bedarfsartikeln noch ziemlich gut; dann aber kam ein so empfindlicher Rückschlag, wie man ihn in der Branche noch nicht gesehen hat. Die Folge davon zeigte sich u. a. darin, daß die Anteile der Aktiengesellschaften aus der Branche schnell heruntergingen; die meisten standen am Jahresschluß weit unter pari. Aktien, die vor zwei Jahren auf 220 % standen, stehen jetzt auf ca. 75 %. — Die ganze Branche leidet an einer großen Ueberproduktion; infolgedessen besitzen die Fabrikanten bedeutende Lager, und um sich ihrer zu entledigen, geben sie die Waren unter den Herstellungskosten ab. Die Ueberproduktion findet ihren Grund zum Teil darin, daß man den Bedarf in photographischen Artikeln meistens weit überschätzt. Allgemeines.

Zum Teil ist die schlechte Lage der Branche auch als eine Folge der Handelsverträge anzusehen; denn durch seine teilweise prohibitiv wirkenden Zollsätze hat Deutschland das Ausland stark gereizt und naturgemäß zu Gegenmaßregeln direkt gezwungen. In letzter Zeit sind Zollveränderungen in Schweden und Portugal zuungunsten der deutschen Industrie eingetreten, und der ohnehin erschwerte Export hat hierunter gelitten. Nunmehr sollen auch in Frankreich die Zölle auf photographische Artikel erhöht werden; dies würde einen weiteren Schlag für die Branche bedeuten. Selbst überseeische Länder, wie Argentinien und Brasilien, haben auf photographische Artikel, z. B. konfektionierte Kartons, so hohe Zölle gelegt, daß dort Fabriken entstanden sind. Es ist zu befürchten, daß in zwei oder drei Jahren diese Länder vollständig für den deutschen Export verloren gehen werden. Auch diese Tatsache muß zum Teil als Folge der Handelsverträge betrachtet werden. Daß auch die politischen Verhältnisse ihre Wirkung gehabt haben, ist zweifelsohne; denn ein großer Teil der photographischen Artikel wird von reichen Leuten gekauft, und diese sind in der letzten Zeit recht zurückhaltend gewesen. — Um die Preise zu heben, hat sich die Freie Vereinigung der Fabrikanten photographischer Papiere in Berlin gebildet. Zum Teil hat sie ihren Zweck erreicht, doch ist es zweifelhaft, ob es ihr für die Dauer möglich sein wird, da sich außerhalb der Konvention mehrere Fabrikanten befinden, die, wie man allseitig hört, glänzende Geschäfte gemacht haben, da sie billiger als die Konventionsmitglieder verkauften. Zollpolitische Verhältnisse. Verbandsbildung.

Wie schon im vorjährigen Berichte bemerkt wurde, hat die wunderbare Erfindung von Lumière, farbige Aufnahmen direkt nach der Natur herzustellen, nur eine geringe Belebung des Geschäftes nach sich gezogen. Uebrigens hat diese sehr rührige Firma neuerdings nichtbrennbare Films für kinematographische Zwecke auf den Markt gebracht. Diese Films sind nicht, wie Farbige Photographien.

bisher, aus Zelluloid, sondern aus gehärteter Gelatine hergestellt. Auch das bedeutet einen großen Schritt vorwärts.

Amerikanischer Export.

Von neuem muß der Wunsch ausgesprochen werden, daß bei den Vereinigten Staaten von Nordamerika energisch darauf gedrungen wird, die Zollsätze auf photographische Artikel herunterzusetzen. Geschützt durch Zollsätze, die 45—60 % des Wertes ausmachen, konnte der Amerikanische Photo-Trust, der in der Eastman Kodak Co. verkörpert wird, im letzten Jahre 26 Mill. Mk. Dividende ausschütten. Bei Zollsätzen von 10 % des Wertes könnten die Vereinigten Staaten von Amerika ein Viertel oder ein Drittel der gesamten deutschen Produktion abnehmen. Oft haben Amerikaner bei ihren Besuchen in Deutschland geäußert, sie möchten gern die bedeutend besser gearbeiteten und dabei billigeren deutschen photographischen Bedarfsartikel kaufen, wenn nur nicht der Zoll so hoch wäre.

Photograph. Kartons, Papierwaren und Passepartouts.

Die Geschäftslage in der Fabrikation photographischer Kartons usw. war infolge der Depression, die während des Berichtsjahres auf dem Wirtschaftsleben lastete, nicht günstig. Das Geschäft in Deutschland war während des ganzen Jahres befriedigend, ließ aber in Italien und Oesterreich-Ungarn in der zweiten Hälfte des Jahres bedeutend nach. Das amerikanische Geschäft hatte im Anfang des Berichtsjahres unter den Nachwehen der Bankkrisis und später unter der Unsicherheit der Präsidentenwahl zu leiden; nachdem diese nunmehr beendet ist, sind bereits Anzeichen vorhanden, daß das amerikanische Geschäft wieder recht lebhaft werden wird. Sehr schlecht war indessen der Umsatz in England; die Rückwirkung der dortigen allgemein sehr trüben Geschäftslage auf die Branche blieb nicht aus, und leider sind Anzeichen einer wirklichen Besserung in dem englischen Geschäft noch nicht vorhanden. Die erhöhten Rohmaterialienpreise des Vorjahres haben sich im großen und ganzen nicht verändert, wenn auch in einzelnen Rohstoffen Preisreduktionen zu verzeichnen waren. Arbeiterentlassungen kamen in größerem Maße nicht vor, wohl aber mußte periodenweise die Arbeitszeit verkürzt werden. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war ungetrübt, da Lohnreduktionen so gut wie nicht vorkamen.

Trockenplatten.

Der Umsatz in photographischen Trockenplatten wurde im Berichtsjahre einerseits durch die sich fühlbar machende ausländische Konkurrenz wesentlich beeinträchtigt; diese kann ihre Fabrikate leicht im Inland absetzen, da der neue deutsche Einfuhrzoll für Trockenplatten genau so niedrig geblieben ist, wie er es im alten Zolltarif war; andererseits trat auch eine Beeinträchtigung dadurch ein, daß seit Inkrafttreten der neuen ausländischen Zolltarife, die zumeist eine wesentliche Erhöhung des Einfuhrzolls auf Trockenplatten mit sich brachten, mit der ausländischen Kundschaft Schwierigkeiten in bezug auf Uebernahme

der höheren Zollkosten entstanden. Die auswärtige Kundschaft deckte teilweise ihren Bedarf bei den unter diesem Zollschutze erstarkenden einheimischen Fabriken; teilweise mußten von den deutschen Fabriken die Mehrkosten der neuen Zölle getragen werden, um die alte Kundschaft nicht zu verlieren.

190. Spielwaren.

Allgemeines.

Nachdem schon das Jahr 1907 zu erheblichen Klagen Veranlassung gegeben hatte, mußten die Spielwarenhändler die Erfahrung machen, daß das Berichtsjahr selbst gegen das schlechte Vorjahr noch wesentlich zurückgeblieben ist. Die Umsätze sind in andauerndem Rückschritte begriffen, so daß das Jahr 1907 gegen 1906 um 7 % zurückblieb, während das Berichtsjahr wiederum gegen 1907 ein Minus von 10 % aufwies. Ein so gewaltiger Rückschlag ist in den letzten 40 Jahren nicht erlebt worden. Im allgemeinen hat die Qualität der verlangten Waren nicht merklich nachgelassen, jedoch wird von manchen Geschäften darüber geklagt, daß besonders während der Weihnachtssaison die besseren Artikel immer mehr die Gunst der Kundschaft verlieren, während billigere Waren verlangt werden, und zwar von solchen Käufern, die früher nur auf bessere Genres reflektiert hatten. Die wenigen Arbeiter dagegen, die ihre Spielwaren in Spezialgeschäften kaufen, halten sich seit Jahren konsequent nur an gediegenere Qualitäten. Die Mehrzahl der Arbeiter kauft jedoch ihren gesamten Bedarf in Warenhäusern, über deren Umsätze die Detaillisten kein maßgebendes Urteil abgeben können. Der prozentuelle Nutzen, den die Artikel den Händlern bringen, ist ständig im Fallen begriffen, da konkurrenzfähige Detailgeschäfte gezwungen sind, in den Preisen den Warenhäusern zu folgen, während die Warenhäuser andererseits sich gerade mit Spielwaren gegenseitig zu unterbieten suchen. Besonders leiden hierdurch die Preise der Monopolartikel, die nur in ganz bestimmten, allgemein bekannten Ausführungen am Markte sind und sich daher besonders als Lockartikel eignen. Da ferner, wie erwähnt, der Umsatz sich teilweise zugunsten der billigeren Artikel verschoben hat und diese prozentualiter einen geringeren Nutzen abwerfen als die besseren Sachen, so wurde auch durch diesen Umstand das Ergebnis vielfach vermindert. Es hat sich also nicht nur der Umsatz verringert, sondern es ist außerdem ein Ausfall im prozentualen Verdienst eingetreten. Trotz dieser schlechten Resultate sind aber die Spesen überall im Wachsen begriffen; auch wurden vielfach Vergrößerungen und Umbauten vorgenommen, um den verwöhnten Ansprüchen der Kundschaft und den überaus scharfen Forderungen der Baupolizei gerecht zu werden. Auf die Preise der fertigen Waren haben die Schwankungen der Rohmaterialien keinen nennenswerten Einfluß gehabt. Die oft ausgesprochene Annahme, daß die Zins- und Geldverhältnisse sowie

die allgemeine Geschäftslage von ausschlaggebendem Einfluß auf das schlechte Ergebnis der Spielwarenbranche gewesen seien, ist nicht zutreffend, denn es handelt sich hier durchaus nicht um eine einmalige, vorübergehende Erscheinung. Selbst ohne die allgemeine Depression würde sich auch diesmal der bereits seit Jahren beobachtete Niedergang im Spielwarendetailgeschäft in langsamer aber sicherer Weise fortgesetzt haben. Die allgemeine wirtschaftliche Depression verschärfte nur die ohnehin schon schlechten Resultate und ließ sie in besonders grellem Lichte erscheinen. Das Eintreten dieser trostlosen Zustände wurde bereits früher erwartet, und nur der bisher günstigen allgemeinen Geschäftslage ist es zu verdanken, daß sich die Befürchtungen nicht schon früher bewahrheitet haben. Den Hauptgrund des schlechten Ergebnisses der Spielwarendetailgeschäfte bildet, wie in vielen anderen Branchen, die immer mehr zunehmende Konkurrenz der Warenhäuser. Die bekannte Behauptung, daß neben den Warenhäusern noch ein weites lukratives Feld für die Tätigkeit leistungsfähiger und fleißiger Detaillisten übrig sei, ist für die Spielwarenbranche gänzlich unzutreffend. Neben allen anderen hinreichend bekannten Gründen, die das Publikum veranlassen, seinen Spielwarenbedarf jetzt größtenteils in Warenhäusern zu decken, ist auch noch zu erwähnen, daß der Spielwarenabteilung eines Warenhauses wesentlich größere Mittel und Räume für die Weihnachtssaison zur Verfügung stehen als einem Spezialgeschäft von gleichem Umfange. Denn die Spielwarenabteilung eines Warenhauses soll nicht nur Attraktion für die Spielwarenabteilung, sondern für das ganze Haus bilden. Sie wird daher ohne Rücksicht auf die Kosten und Rentabilität so großartig wie nur irgend möglich gehalten. Durch die gegenseitige Konkurrenz der verschiedenen großen Kaufhäuser werden nun die Leistungen auf diesem Gebiete bis ins Unendliche gesteigert, so daß augenblicklich nach dem Urteil der Fachzeitungen nirgends auf der ganzen Welt so großartige Spielwarenausstellungen geboten werden wie gerade hier in Berlin. Es ist ganz unmöglich, daß die Spielwarenabteilung eines größeren Warenhauses, wenn sie einen lohnenden Gewinn abwerfen soll, die hohen Kosten dieser Ausstellungen aus eigenen Mitteln bestreiten kann. Das kaufende Publikum gewinnt jedoch den irrigen Eindruck, daß diese Ausstellungen in ökonomischem Verhältnis zum Lager und Umsatz stehen, und schätzt daher die Leistungsfähigkeit eines Warenhauses in dem Artikel „Spielwaren" bedeutend höher ein, als sie tatsächlich ist, während es in entsprechendem Maße die Leistungsfähigkeit der Spielwarenspezialgeschäfte unterschätzt. Ein weiterer noch nicht genügend gewürdigter Nachteil entstand der Branche dadurch, daß von den Warenhäusern neben guten Waren auch die allergeringsten Waren aufgenommen wurden und hierdurch das Publikum veranlaßt wurde, auch bei den Spezialgeschäften diese Ausführungen so

häufig zu verlangen, daß diese schließlich gezwungen waren, sie anzuschaffen, um sie nebenbei mit zu verkaufen. Der ursprünglich kleine Umsatz in dieser Jahrmarktsware hat sich aber in kürzester Zeit gesteigert, während zugleich der Umsatz in gediegeneren Qualitäten nachließ. Hierdurch entstand nicht allein ein Ausfall im Umsatz und im prozentualen Nutzen, sondern da die Kundschaft in den Spielwarenspezialgeschäften, im Gegensatze zu den Warenhäusern, an die geringeren Qualitäten dieselben Ansprüche stellte wie an die bisherige gute Ausführung, so hatten diese Geschäfte noch Kundenverluste zu beklagen. Außerdem verdient noch hervorgehoben zu werden, daß die Fremdenkundschaft fast gänzlich den Spielwarenspezialgeschäften verloren gegangen ist, da sie schon allein der Sehenswürdigkeit halber nach den Warenhäusern strömt. Ein ganz erheblicher Umsatz geht den Spezialgeschäften hierdurch verloren, da die Einkäufe der Fremden recht belangreich zu sein pflegen.

Aussichten.

Die Aussichten für die Zukunft sind sehr ungünstig. Es ist eher mit einem weiteren Rückgang als mit einer Erholung des Geschäftes zu rechnen. Selbst wenn das Jahr 1909 eine kräftige Besserung der allgemeinen Marktlage bringen sollte, so sind doch in dem Kundenkreis der Spezialgeschäfte so große Lücken auszufüllen, daß erst noch eine geraume Zeit vergehen müßte, ehe die neue Konjunktur in den Einnahmen in Erscheinung treten könnte; unter anderen ist auch ein spezieller, sehr ins Gewicht fallender Teil der Kundschaft pekuniär so sehr geschwächt, daß mit seinem Konsum für absehbare Zeit nicht mehr gerechnet werden kann, nämlich die Detaillisten der anderen durch die Warenhäuser geschädigten Branchen.

191. Chirurgische Instrumente, medizinische Geräte, Krankenhauseinrichtungen, Verbandstoffe.

Chirurgische Instrumente, medizinische Geräte, Krankenhaus-Ausrüstungen.

Trotz der allgemeinen, langanhaltenden finanziellen Krise war der Geschäftsgang in der ersten Hälfte des Berichtsjahres, namentlich in Krankenhauseinrichtungen, fast durchgehend gut. Die wesentlich gesteigerten hohen Materialpreise und die erhöhten Arbeitslöhne beeinflußten das Resultat des flotten Geschäfts ungünstig. In der zweiten Hälfte trat zunächst ein Stillstand in fast allen Branchen ein, der nach und nach alle Industrien in Mitleidenschaft zog und einen erhöhten Wettbewerb auf Kosten der Preise zur Folge hatte. Die verminderte Steuerkraft fast aller Fabrikationsbetriebe und die Befürchtung erhöhter Steueransprüche hatten die Einschränkung oder vorläufige Zurückstellung von vielen humanitären, sanitären und Wohlfahrtseinrichtungen zur Folge. Das Exportgeschäft hielt sich auf der Höhe des Vorjahres; ungünstige Zollverhältnisse waren meistenteils die Ursache mangelnder Weiterentwicklung.

Verbandstoffe.

Das Ergebnis der Verbandstoffbranche wurde durch den Preisfall des Rohmaterials (Baumwolle) und damit zusammenhängend der Fabrikate recht ungünstig beeinflußt. Die beispiellose Warenknappheit des Vorjahres hatte viele Konsumenten in der Verbandstoffbranche veranlaßt, sich über ihren Bedarf hinaus zu decken. Da auch auf anderen Gebieten der Baumwollindustrie lebhafte Nachfrage herrschte, stiegen die Preise von Tag zu Tag. Als im Frühjahre des Berichtsjahres Aussichten auf eine große Baumwollernte vorhanden waren, trat eine Zurückhaltung der Nachfrage und ein starker Rückschlag in der Konjunktur ein. Die Preise fielen rapide; die überfüllten Lager sollten auf alle Fälle geräumt werden, was nur unter großen Verlusten bewerkstelligt werden konnte. Bis gegen Ende des Jahres lastete dieser Druck auf der Branche, doch ist zu hoffen, daß die Aussichten, nachdem der englische Spinnerstreik nunmehr beendet und in Amerika auch wieder ein lebhafterer Geschäftsgang zu erwarten ist, für einen allgemeinen Aufschwung des Geschäfts im Jahre 1909 gegeben sind. Die Umsätze selbst sind in der Branche nicht geringer geworden. In den Absatzgebieten sind keine wesentlichen Veränderungen eingetreten.

192. Uhren.

Allgemeines.

Die ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse haben im Berichtsjahre auch den Handel und die Industrie der Uhrenbranche wesentlich in Mitleidenschaft gezogen. Die Nachfrage richtete sich hauptsächlich nach geringwertigen Erzeugnissen. Da die billige Ware jedoch in großen Mengen in der Schweiz als Massenartikel hergestellt wird, so ist eine fortdauernde große Ueberproduktion zu verzeichnen, und diese Fabrikate werden daher geradezu zu Schleuderpreisen gehandelt. Die Folge hiervon ist, daß große Mengen dieser vielfach minderwertigen Erzeugnisse zur Abhilfe des Notstandes des kleinen Fabrikanten in die Leihhäuser gelangen und von dort unter das große Publikum gebracht werden.

Taschenuhren.

Der Umsatz in Taschenuhren feinerer Qualität ist gegen die Vorjahre bemerkenswert zurückgegangen. Hierzu kommt, daß sich in Glashütte eine Versandgesellschaft niedergelassen hat, die durch eine außerordentlich geschickte, verlockende Reklame gewöhnliche Schweizer Schablonenuhren von „Glashütte“ aus in den Handel bringt und durch diese Manöver das Publikum in den Glauben versetzt, daß es sich um Glashütter Fabrikate handelt, während die Uhren tatsächlich fertig aus der Schweiz nach Glashütte importiert werden und von dort zum Versand gelangen. Da diese Uhren neuerdings von dieser Gesellschaft auch auf Abzahlung gegeben werden, erwächst dem soliden Geschäft in feinen Taschenuhren ein wesentlicher Schaden. Einen besonders großen Nachteil erleidet die deutsche Taschenuhrenfabrikation noch da-

durch, daß der amerikanische Markt durch außergewöhnlich hohen Zoll ihr vollständig verschlossen bleibt. So hat z. B. eine Uhr deutschen Ursprungs im Werte von 400 Mk. ca. 160 Mk. Einfuhrzoll zu entrichten, während eine gleichwertige Uhr amerikanischen Ursprungs in Deutschland einem Einfuhrzoll von 80 Pfg. unterliegt. Im Interesse der deutschen Taschenuhrindustrie wäre es daher von großer Bedeutung, wenn dieser Umstand bei Abschluß der Handelsverträge mit Amerika in Betracht gezogen bezw. ein Ausgleich geschaffen würde.

In Haus- und Zimmeruhren deutscher Fabrikation hat sich das Geschäft in gleicher Höhe wie in den Vorjahren gehalten; der Verkauf von Pariser Pendulen ist hierdurch ziemlich zurückgedrängt worden. Das Verhältnis zu den Gehilfen war auch im Berichtsjahre ungetrübt, doch sind die Löhne anhaltend gestiegen. Haus- und Zimmeruhren.

In der Fabrikation von Turmuhren ist eine Verschiebung eingetreten. Die Turmuhrenfabrikanten sind durch die großen Uhrengesellschaften gezwungen worden, auch elektrische Uhren herzustellen. Andererseits befassen sich in letzter Zeit auch größere Industriebetriebe der elektrischen Branche mit der Fabrikation von elektrischen Uhren. Die hierzu nötigen Turmuhren müssen natürlicherweise aus der Turmuhrbranche bezogen werden. Die Konkurrenz ist sehr scharf, und es wird fast ausschließlich die billigste Offerte bei Submissionen berücksichtigt. Der Export nach Rußland ist ganz zurückgegangen. Es wird hauptsächlich noch nach Holland, Dänemark, Oesterreich und Südamerika exportiert. Das Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern hat sich etwas gebessert, was wohl in erster Linie auf die allgemeine schlechte Arbeitslage zurückzuführen ist. Turmuhren.

193. Büstenfabrikation.

Die Büstenfabrikation zeigte im Berichtsjahre nicht ganz den flotten Gang wie im Vorjahre. Dieser Umstand ist auf die allgemeinen schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse zurückzuführen. Wenn auch die Konsumenten infolge des eigenen ungünstigen Geschäftsganges dazu veranlaßt worden sind, größere Anstrengungen in der Schaufensterdekoration zu machen, um hierdurch ihr Geschäft zu heben, so wirkte es andererseits schädigend für die Branche, daß weniger Neuetablierungen als in früheren Jahren vorgekommen sind, so daß die hierfür erteilten größeren Aufträge nicht erfolgten. Eine weitere Schwierigkeit bereitete die Mode, die in letzter Zeit bezüglich der Formen außerordentlich schwankend geworden ist. Aus diesem Grunde war es für die Fabrikanten notwendig, fortlaufend neue Modelle herzustellen, um den Ansprüchen der Kundschaft gerecht zu werden, wodurch erhöhte Unkosten entstanden. Die Schleuderpreise einiger Firmen erschwerten ebenfalls außerordentlich das Geschäft. Eine Folge des geringen Konsums war, daß die Arbeiter-

verhältnisse im allgemeinen für die Unternehmer günstig waren und Mangel an ausgebildeten Leuten, der früher bestand, nicht zutage getreten ist. In richtiger Erkenntnis, daß ein Zusammenhalten der Arbeitgeber das allgemeine Interesse der Branche zu fördern in der Lage ist, hat sich der Verein der Ladenausbau- und Schaufensterindustriellen gebildet, der bemüht ist, die auf allen Gebieten der Branche zutage tretenden Uebelstände zu bessern, und der bereits auf mancherlei Erfolge zurückblicken kann. Das Exportgeschäft hat nicht nachgelassen und kann als günstig bezeichnet werden; auch bei den Umsätzen im Detailhandel hat sich kein Rückgang bemerkbar gemacht.

194. Optische Instrumente.

Optische Präzisionsinstrumente für den physikalischen und chemischen Unterricht.

Eine Einfuhr von optischen Instrumenten für physikalische und chemische Unterrichtszwecke aus dem Auslande kommt für Berlin kaum in Betracht, wenn es sich nicht ab und zu um ein gewisses Spezialinstrument handelt, dessen Erfinder bezw. Konstrukteur ein Ausländer ist und den Apparat in seinem Heimatlande anfertigen läßt. Sonst werden sämtliche Apparate in der vorzüglichsten Weise in Groß-Berlin hergestellt, so daß eigentlich der Bedarf im großen und ganzen hier ohne weiteres gedeckt werden könnte. Trotzdem kommt es bei einigen staatlichen und städtischen Instituten und Schulen vor, daß sie ihre Instrumente aus den Provinzstädten und den benachbarten Ländern beziehen, weil die dortigen Firmen infolge der geringeren Löhne entsprechend billiger liefern können. Im Berichtsjahre waren Absatz und Absatzbedingungen fast ebenso wie im Vorjahre. Der Absatz dürfte sogar eher besser geworden sein; neben der treuen und festen Kundschaft, wie Rußland, Amerika, Japan und England, kommen in neuerer Zeit noch Spanien, Italien, auch Frankreich, für die Branche in Betracht. Rohstoffe und Materialien sind gegenüber dem Vorjahre infolge des Nachlassens der Konjunktur in der Metallbranche bedeutend billiger geworden, jedoch war ein weiteres Steigen der Arbeitslöhne in der Präzisionsmechanik zu verzeichnen. Die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern sind in der Branche ebenso gut geblieben wie im Vorjahre. Kartelle, Syndikate übten keinen Einfluß auf die Branche, es sei denn, daß die beim Schluß des Berichtsjahres abnorm gestiegenen Preise für Platin die Ursache eines Ringes oder dergleichen gewesen sind.

195. Stempel- und Schilderfabrikation.

Stempelfabrikation.

In der Stempelfabrikation war im Berichtsjahre der Geschäftsgang nicht so lebhaft wie in den Jahren vorher. Obgleich infolge der ständig fortschreitenden Organisation amtlicher und geschäftlicher Betriebe der Bedarf an Stempeln sich von Jahr zu Jahr vergrößert, machte sich im Berichtsjahre doch die Tatsache bemerk-

bar, daß die Staatsbehörden mit großen Neubeschaffungen sehr zurückhielten und nur die notwendigsten Orders für den laufenden Bedarf oder zur Ergänzung gaben. In geschäftlichen und industriellen Kreisen machte sich ein schwankender Bedarf weniger bemerkbar, und aus dem Auslande lagen die gewohnten nennenswerten Orders vor. Für den Absatz im Inland kommen die sämtlichen Fabrikate der sehr vielseitigen Branche in Betracht, also Kautschukstempel, Typen, Typendruckapparate, Signierstempel, Schablonen, gravierte Metallstempel für alle Zwecke, Gravierungen aller Art, Paginierer, Numeriermaschinen, Perforierapparate, Schaffnerzangen, Plombierzangen, Scharfschnittdatumstempel für Bahnverwaltungen usw., während dem Auslande außer den Typendruckapparaten, die einen großen Exportartikel bilden, hauptsächlich Erzeugnisse der mechanischen Werkstätte der Branche, also Numerierer, Zangen, Perforierer, Bahnstempel usw., zugeführt werden. Auf Kautschukstempelfabrikation und Gravierarbeit ist die ausländische Industrie ebenfalls gut eingerichtet, dagegen wird die deutsche Industrie bei den angeführten mechanischen Erzeugnissen wohl auf lange Zeit hinaus die Oberhand behalten. Amerikanische Stempel aller Art, die in geringwertigen Ausführungen zu niedrigen Preisen als Konkurrenzartikel für die etwas teureren deutschen Präzisionsfabrikate durch Agenten angeboten werden, finden weder in der Branche noch beim Publikum Anklang und bleiben daher nur ein Gelegenheitsartikel der Papiergeschäfte. Trotz der ganz bedeutend gestiegenen Rohgummipreise dürfte eine Preissteigerung für Kautschukstempel und Typen kaum eintreten, und auch für die Erzeugnisse der mechanischen Werkstätten sind Preissteigerungen vorläufig nicht zu erwarten. Im allgemeinen war der Geschäftsgang auch im Berichtsjahre gut, und es ist zu hoffen, daß im neuen Jahre auch seitens der Behörden wieder der sonst gewohnte größere Bedarf eintritt.

Schilderfabrikation.

Die Unkosten in der Schilderbranche sind im Berichtsjahre gegen das Vorjahr keineswegs niedriger geworden. Mit den Anforderungen der teuren Zeit sind die Spesen zur Erlangung von Geschäften gestiegen. Die Löhne sind ebenfalls entsprechend gewachsen, wenn auch nicht wesentlich über die Höhe des Vorjahres hinaus. Man zahlt z. B. für Maler und Lackierer in der Schilderbranche 55—75 Pfg. Stundenlohn, je nach Fertigkeit der Gesellen. Die zur Verwendung kommenden Produkte haben im Preise nicht nachgelassen. Wenn auch Eisen etwas niedriger stand als im Jahre 1907, so sind doch die Notierungen für Farbe stetig hoch geblieben. Spiegelglas hat seinen Preis behauptet, während andere geringere Gläser nicht unerheblich gestiegen sind. Die meisten Geschäfte hatten einen Minderumsatz zu verzeichnen. Mit den schwierigen Verhältnissen in der Brauereiindustrie und im Gastwirtgewerbe ging der Umsatz in Restaurationsschildern erheblich zurück. Die Preise wurden sehr gedrückt. Desgleichen ging mit

der Abnahme der Bautätigkeit die Einrichtung von Ladengeschäften und deren Gebrauch an Schildern zurück, wie auch private Unternehmungen sich in dieser Weise eingeschränkt haben. Ein Krebsleiden der Branche ist der Mitbewerb selbständig auftretender Gesellen, die sogenannten „kleinen Meister", welche entweder allein oder mit geringen Hilfskräften arbeiten, und denen die Uebersicht und Kalkulation vollständig abgeht. Sie unterbieten die Preise, verderben das Geschäft, und wo zwei zugrunde gehen, tauchen drei dafür wieder auf. Die Geschäftslage ist stetig ungünstig, und vorderhand ist eine Besserung nicht zu erwarten.

Einem zweiten Berichte entnehmen wir, speziell über die Fabrikation chemisch gravierter Schilder, folgende Ausführungen:

Chemisch gravierte Schilder.

Im Berichtsjahre haben sich in der Schilderfabrikation die Produktionsverhältnisse insofern besser gestaltet, als die Rohmaterialien bei weichenden Preisen schneller zu beschaffen und Arbeitskräfte in mehr als reichlicher Zahl vorhanden waren. Die Absatzgebiete haben sich wieder erweitert, und es gibt jetzt kaum noch ein Land, für welches Berlin chemisch gravierte Metallschilder noch nicht hergestellt hätte. Allerdings haben die in diesem Jahre von überall her eingegangenen Bestellungen auch in dieser Branche die ungünstige Geschäftslage des Weltmarktes gekennzeichnet. Große Abschlüsse sind nur vereinzelt zustande gekommen; die Anzahl der Bestellungen ist zwar gewachsen, aber der Gesamtumsatz erreichte keine höheren Ziffern als im Vorjahre. Der niedrige Stand der Rohmaterialpreise hat weder auf Produktion noch auf Absatz merklich einwirken können. Zu Beginn des Jahres schien es, als ob das reelle Geschäft durch eine gut fundierte Schleuderkonkurrenz schwierigen Zeiten entgegengehe, doch waren schneller, als erwartet werden konnte, an einigen Stellen die erheblichen Betriebsmittel aufgebraucht und verloren, an anderer Stelle konnte das Kapital noch durch Geschäftsverkauf bezw. durch Verschmelzung mit auswärtigen Firmen, die in Berlin Filialbetriebe einzurichten beabsichtigten, gerettet werden. Auch im Berichtsjahre ist man bestrebt gewesen, durch Einführung von Verbesserungen die Fabrikation zu vereinfachen und zu vervollkommnen, teils durch vereinfachte Arbeitsmethoden, teils durch neue Maschinen und intensivere Anwendung der Elektrizität bei den chemischen Prozessen. Diese Fabrikationsvorteile sind auch diesmal wieder den Abnehmern zugute gekommen, da sie bei verbesserter Qualität sogar teilweise niedrigere Preise zu zahlen brauchten. Im allgemeinen aber sind die Preise stabil geblieben, sie haben sich gegen das vorige Jahr nur unwesentlich nach unten verändert. Bei einigen auswärtigen, sonst reellen Firmen ist im Berichtsjahre noch mehr als früher die Neigung hervorgetreten, Bestellungen durch erstaunliche Untergebote hereinzuholen. Scheinbar hat das den erhofften Erfolg nicht gehabt; denn gerade diese Firmen begannen gegen Ende des Berichtsjahres eine Ver-

einigung mit den maßgebenden Berliner Fabrikanten anzustreben, durch welche Unterbietungen und Annahme von Bestellungen zu verlustbringenden Preisen aufhören sollen, Erscheinungen, wie sie immer und überall bei ungünstiger Marktlage eintreten. Daß es im Berichtsjahre durchschnittlich an voller Beschäftigung in der Branche fehlte, zeigte das sich stetig vermehrende Angebot an Arbeitskräften für chemisch gravierte Schilder, für deren Anfertigung bisher fast ausnahmslos jeder neue Arbeiter angelernt werden mußte.

196. Bürstenfabrikation.

Der Geschäftsgang in der Bürstenfabrikation blieb von Anfang des Berichtsjahres an hinter dem des Vorjahres zurück, und zwar nicht nur im Kleinhandel, sondern auch in der Fabrikation von Bürstenwaren für industrielle Zwecke. Eine ganz besonders schwere und immer steigende Konkurrenz erwächst dem hiesigen Bürstenmachergewerbe durch die städtische Blindenanstalt, welche die Anfertigung von Bürstenwaren in immer größerem Umfange betreibt. Sie liefert nicht nur infolge von Verfügungen sämtliche Besen- und Bürstenwaren für die städtischen Anstalten, für die Behörden und die ihnen unterstellten Betriebe, deren Gesamtsumme 100 000 Mk. beträchtlich übersteigt, sondern sie wendet sich auch an die größeren Abnehmer im Publikum, um dort noch den selbständigen Bürstenmachern, welche schwer um ihr Brot ringen, den Absatz zu entreißen. Eine Folge dieser und der ziemlich gleichartigen Unternehmungen des Vereins für Unfallverletzte ist die verhältnismäßig immer kleiner werdende Anzahl der beschäftigten Bürstenmachergesellen und die größere Arbeitslosigkeit in diesem Gewerbe, sowie die ständig abnehmende Steuerkraft der betroffenen Bürger. Trotz des schlechten Geschäftsganges sind die Preise für fast sämtliche Rohmaterialien, sowohl in Borsten, Roßhaaren, wie für Pflanzenfasern gleich geblieben oder noch gestiegen. Während die zugerichteten Roßhaare ständig bis jetzt um 10 % stiegen, ließen einzelne Borstenarten zuerst eine Kleinigkeit nach, um dann wieder in die Höhe zu gehen. Die inländischen Borsten geringerer Qualität blieben auf dem alten Preisstand stehen, während ihn die besseren Qualitäten sowie die ausländischen Borsten um 5—15 % überschritten. Die Reiswurzeln, welche am Anfang des Berichtsjahres enorm hoch im Preise standen, fielen in der Zwischenzeit um 15—20 % und stiegen nach kurzer Zeit wieder fast bis auf den alten Preisstand. Die gleiche Erscheinung trat beim Kittool ein, während Bassine plötzlich um ca. 25 % in die Höhe ging. Die anderen Surrogate, wie Fiber, Piassava, Madagaskar usw., hielten sich mit ganz geringen Schwankungen durchweg auf gleichem Preise wie im Vorjahre. Die feineren Bürstenwaren, wie Haarbürsten, Kleiderbürsten, Kardätschen usw., die hauptsächlich aus

den in Süddeutschland belegenen Fabriken bezogen werden, erhielten zum Teil einen kleinen Preisaufschlag, der jedoch nicht ins Gewicht fällt. Die Arbeitslöhne blieben auf dem Stande, der in dem vor mehreren Jahren aufgestellten Tarif festgelegt ist; das Einvernehmen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern war durchweg gut.

197. Fächerfabrikation und -handel.

Die Fächerfabrikation hatte im Berichtsjahre keine günstigen Resultate zu verzeichnen; der Geschäftsgang war unbefriedigend. Die Umsätze der Vorjahre sind nicht erreicht worden trotz Anstrengung sämtlicher Fabrikanten in bezug auf Musterung und Preis. Gleich zu Beginn des Jahres machte sich auch in dieser Branche die Unlust, Orders zu geben, bemerkbar, wie in keinem Jahre vorher. Die englischen und amerikanischen Abnehmer kauften zumeist nur billige Ware zu gedrückten Preisen in verhältnismäßig kleinen Quantitäten. Im Verkehr mit Südamerika war das Geschäft etwas reger, doch nicht so rege wie im Jahre 1907. Die Käufer aus den europäischen Ländern schränkten ihren Bedarf erheblich ein, und die Käufer aus Deutschland konnten allein den Ausfall bei Beginn der Wintersaison nicht wettmachen, obwohl in den letzten Monaten nennenswerte Umsätze erzielt wurden. Die Gründe der ungünstigen Geschäftsentwicklung sind auch hier zum Teil in den allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnissen zu suchen, andererseits in mangelhaften Zollverhältnissen der Branche. Während Frankreich (das Hauptkonkurrenzland) den Zoll auf diesen Luxusartikel nach Art der Bestandteile (Papier, Seide, Federn in Verbindung mit Holz, Bein oder Schildpatt und Perlmutter) festgesetzt hat, und zwar von 400—3000 Frcs. pro 100 kg, geschieht die Verzollung in Deutschland für sämtliche Gattungen Fächer aus Papier und Seide mit den kostbarsten Materialien zu 200 Mk. pro 100 kg, und für sämtliche Sorten Federfächer zu 600 Mk. pro 100 kg. Wie sehr die Branche, einer der jüngsten Fabrikationszweige Deutschlands, darunter leiden kann, ist für jedermann ersichtlich, da der Zoll für ein Stück sehr minimal ist und die deutschen Abnehmer noch immer durch Anpreisung von Pariser und Wiener Erzeugnissen die Kauflust des Publikums anlocken wollen. Die Berliner Fabrikation hat auch in diesem Jahre bedeutende Fortschritte gemacht, unbekümmert um den schwächeren Geschäftsgang, und kann jetzt sowohl für das Inland wie für das Ausland bei Erteilung von Aufträgen nicht mehr (wie in früheren Jahren) unberücksichtigt gelassen werden. Was die Mode betrifft, so ist der kleine Flitterfächer, zum Teil in Verbindung mit Malerei, vorherrschend; der Straußfederfächer ist für Deutschland auch ein sehr begehrter Artikel; auf diesem Felde ist das Ausland gänzlich verdrängt worden. Sowohl in den obengenannten Gattungen als auch auf dem Gebiete der Reklamefächer,

welche einen enormen Aufschwung genommen, findet eine immer neue Musterung statt, damit die Branche ständig auf der Höhe bleibt und immer Größeres leistet.

198. Christbaumschmuckfabrikation.

Der Geschäftsgang in der Christbaumschmuckfabrikation hat sich im Berichtsjahre besser angelassen, als zu Beginn des vergangenen Jahres zu erwarten war. Der anfängliche Arbeitsmangel, der sich speziell in der Thüringer Hausindustrie im Frühjahr und Sommer recht unliebsam bemerkbar machte, wich schon im Herbst und besonders gegen Weihnachten einer äußerst regen Tätigkeit. Die Hauptschuld an dem anfänglichen Daniederliegen des Geschäftes dürfte zweifelsohne in der amerikanischen Krisis und der dadurch bedingten ungünstigen Beeinflussung des Exportes nach den Vereinigten Staaten zu suchen sein; gleichwohl dürfte im allgemeinen der Geschäftsgang als befriedigend zu bezeichnen sein, wenn es auch nicht geringe Anstrengungen kostete, um die geschäftlichen Fortschritte in dem gewohnten Gleise zu erhalten. Weitere nicht geringere Belästigungen bilden in der Christbaumschmuckbranche die Zollschwierigkeiten, welchen die einzelnen Artikel im Verkehr mit vielen unserer Nachbarländer ausgesetzt sind. Im Verkehr mit Oesterreich-Ungarn z. B. macht sich außer der passiven Resistenz der dortigen Eisenbahnangestellten und der dadurch bedingten Verzögerungen in der Verfrachtung besonders die verschiedene Handhabung des Zolltarifs an den einzelnen Grenzzollämtern geltend; so werden beispielsweise mit unechtem (sogen. leonischem) Draht übersponnene Glaskugeln einerseits als Christbaumschmuck zu dem normalen Satze von 28 Kr. pro 100 kg verzollt, während andererseits der Einfuhrzoll von Christbaumschmuck aus Oesterreich-Ungarn nach Deutschland nur 10 Mk. pro 100 kg beträgt. Wurden hingegen bei der Einfuhr nach Oesterreich-Ungarn die Metallteile als vorwiegend erachtet, so wurde oft von Grenzzollämtern ein Zollsatz von 700 Kr. angesetzt. Es ist veranlaßt worden, diese unleidlichen Zustände, die den Verkehr mit dem politisch und sprachlich verwandten Nachbarreiche außerordentlich erschweren, dadurch zu beseitigen, daß Eingaben sowohl an das Auswärtige Amt in Berlin als auch an das K. K. Hauptzollamt in Wien gerichtet wurden. Nach anderthalbjähriger Frist wurde jedoch kein irgendwie greifbares Resultat erzielt. Aehnliche schlechte Erfahrungen wurden im Zollverkehr mit der Schweiz gemacht, indem dort die seit Jahren als Christbaumschmuck deklarierten und auch sonst stets anstandslos als solche verzollten „Wunderkerzen“ angehalten und eine Zollstrafe in zwanzigfacher Höhe angedroht wurde. Wenn sich die schweizerische Zollbehörde schließlich zu einer Herabminderung dieser Strafe auf den zehnten Teil verstand, so ist dies weniger auf Entgegenkommen zurückzuführen, als vielmehr auf energische und

tatkräftige Reklamationen; auch hier ist eine Aenderung am Platze. Schließlich bereitet auch noch Rußland oft Zollschwierigkeiten, indem trotz genauester Gewichtsaufstellungen durch langjährige Exportexpedienten immer wieder seitens der Kunden Reklamationen und Schadenersatzansprüche dahin geltend gemacht werden, daß sie 6, 8, 10, 20 Rbl. und noch mehr Zollstrafe zahlen mußten wegen angeblich nicht richtig deklarierten Zollgewichtes.

Eine Abhilfe für derartige ungesunde Zustände kann nur durch das einmütige Zusammenwirken der deutschen Exporteure, welche nach Rußland arbeiten, bewerkstelligt werden, und es ist zu wünschen, daß sich weitere Interessenten dieser Sache mit dem nötigen Nachdruck annehmen, um vereint zu einem günstigen Resultat zu gelangen.

Paß & Garleb G. m. b. H., Berlin W. 57.

0